高技术资源与Cobalt博弈：算计与实力

张雄 著

资源角逐

MORE FOR RESOURCES

世界资源版图争夺战

《非洲买矿记》——吗惊人！

中央政策研究室、国务院发展研究中心、
中国社科院、北京大学、清华大学等广泛关注。

COAY Books

目录
Content

- 目 录
- 序言：独特的人，独特的思想（1）
- 序言：独特的人，独特的思想（2）
- 序言：独特的人，独特的思想（3）
- 1.获得海外资源何其难（1）
- 1.获得海外资源何其难（2）
- 1.获得海外资源何其难（3）
- 1.获得海外资源何其难（4）
- 1.获得海外资源何其难（5）
- 1.获得海外资源何其难（6）
- 1.获得海外资源何其难（7）
- 1.获得海外资源何其难（8）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（1）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（2）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（3）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（4）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（5）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（6）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（7）
- 2.走向世界之难：政治智慧的落差（8）
- 3.深度理解非洲国家的博弈定位（1）
- 3.深度理解非洲国家的博弈定位（2）
- 3.深度理解非洲国家的博弈定位（3）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（1）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（2）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（3）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（4）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（5）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（6）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（7）

- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（8）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（9）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（10）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（11）
- 1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（12）
- 4.“碳排放”的博弈（1）
- 4.“碳排放”的博弈（2）
- 4.“碳排放”的博弈（3）
- 4.“碳排放”的博弈（4）
- 4.“碳排放”的博弈（5）
- 4.“碳排放”的博弈（6）
- 4.“碳排放”的博弈（7）

目 录

序言：独特的人，独特的思想
第一篇 非洲买矿记：海外获取资源的亲历与体悟····· 1
1. 非洲买矿记：获得海外资源何其难····· 3
2. 走向世界之难：政治智慧的落差·····20
3. 深度理解非洲国家的博弈定位·····36
4. 中国在非洲最大竞争来自印度·····43
第二篇 资源博弈记：揭秘资源角力中复杂利益链····· 49
1. 中国资源采购的思考：铁矿石博弈····· 51
2. 中国保护资源的思考：稀土博弈····· 76
3. 环境保护的赔偿博弈思考·····98
4. “碳排放”的博弈·····106
第三篇 资源盗窃记：金融资本的信息阴谋····· 121
1. 中国金融亏损与信息劣势····· 123
2. 中国信息资源如何失窃····· 130
3. 信息成为金融博弈的重要资源····· 144
4. 金融资本何以能“剪羊毛”····· 150
5. 危机带来的深刻影响····· 159
第四篇 资源版图记：中国迫切需要建立自己的资源版图····· 169
1. 深度认识中国崛起对世界的影响····· 171
2. 中国经济与大宗商品牛市····· 174
3. 外汇储备剧增后却安全降低····· 178
4. 警惕“内需”陷阱·····185
5. 中国资源战略的思考····· 193
6. 应当建立中国资源版图和疆界····· 209
第五篇 资源角逐的核心：资源重商主义····· 215
1. 资源与各个经济要素的关系····· 217

2. 资源重商主义的由来与发展····· 226
3. 世界没有资源永动机····· 240
大国资源经济学····· 249

序言：独特的人，独特的思想（1）

序言：独特的人，独特的思想

十几亿人的大国，独特的人、独特的行动、独特的思想、独特的战略，弥足珍贵。遂，中国不可能遗忘孔子，他是一个行走在路上的思想者，毫无后辈儒生纸上谈兵的踪迹；中国也不可能离开毛泽东，他不断革命，推崇一张白纸好画最美的图画，给因循守旧的文化和国民留下了创新的种子；同样，中国也不可能否定邓小平，在一个热衷于先搞清是非、辨明对错的环境里，他在吃住行上实事求是，创造了世界工厂的中国。

独特，谈起来不易，做起来更难。170年前被西方人打败后，我们习惯了跟随西风，人家说现代化，我们也就提现代化；人家变成了信息时代，我们也就大唱信息论；人家冒出后工业社会、后现代，我们也就一片“后学”。习惯了大一统文明的中国人，几乎不费思量就习惯了全球化的氛围。正是后者，让我们在这波全球化浪潮中至少成为表面上的最大赢家。世界工厂的中国一夜间出现，出乎全球化制造者的意料，中国威胁论来了，而且可以肯定它将来得越来越频繁、越来越激烈。君不见，这波世界金融风暴乍起，贸易战、货币战、气候战的矛头向着中国聚集？这样说，一些人不喜欢，怀疑是斗争思维、阴谋论，他们认为中国的问题，主要在国内，尤其是在于政治经济发展不平衡，政治发展、政治改革将是中国下一步的重头。

外还是里？其实，外和里都要兼顾，套句行话，两手抓，两手都要硬。抛开意识形态的迷雾，未来中国至为关键的地方在哪里？独特者站了出来，张捷；独特的思考与战略浮现出来：《资源角逐——世界资源版图争夺战》、《霸权博弈——独立视角透视全球幕后体系》。

《资源角逐》第一节“非洲买矿记”，曾经以《为何我们有钱却难买战略资源——中国商人在非洲的买矿经历与反思》之名发表在我主

编的《绿叶》2009年第3期。曾主编过《战略与管理》、《中国与世界观察》的我，有幸相遇或新识了一批专家、学人，如何选择或判别恰当的作者？世界视野、中国利益、专业基础上的战略思维，这就是理想的标准。据此，十多年前结交了北大国关学院的潘维教授，他的“民主迷信”与“法治中国”乃众声喧哗中的一丝清音，深深地吸引了我，我们开始了合作，此后他的“农民与市场”、“社会核心价值观”、“中国模式”理论持续地给我支持与冲击。他主持的北大中国与世界研究中心有两本不错的内刊——《研究报告》、《观察与交流》。2009年春天，我从《观察与交流》发现了奇文《非洲买矿记》。“经济快速发展而资源紧缺，随着外汇储备剧增，中国社会充塞着投资海外开发资源的冲动。有钱就什么都可以买到？中国商人非洲买矿失利，深刻体验了中国软硬实力缺陷之痛。没有自己的法律研究、专家队伍，不了解矿业和市场的规则，有钱也只是被骗的份；没有国家军力做后盾，中国人的海外安全得不到保障，又怎么买；以国企出面，遭遇的是国际干涉和政治问题。有钱不能解决全部的问题，中国国力的扩张绝非简单的经济增长。”这是我在《绿叶》上对是文做的摘要。一直以来，我都在寻找能将老百姓的话题、媒介的议题、学者的课题、官方的政题融为一体的好选题、好文章、好作者。张捷出现了，《买矿记》出现了。中央政策研究室、国务院发展研究中心、中国社科院、国家环保部、北大、清华……一系列的关注来了。

序言：独特的人，独特的思想（2）

从此，张捷的文章接二连三地出现在《绿叶》。2009年12月时值“碳排放”问题成为国际焦点，张捷将相关的博弈分析以《依照法理赢得碳排放博弈主动权》为题发表在当期《绿叶》，这篇文章也是《霸权博弈》一书中“绿色霸权”部分的节录。通过摘要可以看出作者的与众不同：“在碳排放博弈中，西方在人权、司法和财务上实行歧视和双重标准，把自己低碳化，把中国高碳化。碳排放权是基本人权，人权是对每一个人的，没有国家的概念，而人均属于国家的概念，以人权代替人均，我们将占有道德制高点。同样若以历史赔偿向西方算账，因为历史上没有约定，溯及既往违反了西方的司法原则，因此我们应按照责权发生制和历史摊销的方式计算排放，这样西方的历史排放就要摊销到今天，而中国没有多少历史排放可摊销，这样的计算因为符合西方的司法原则必将给我们带来主动。进一步，将来的国际争端、WTO仲裁都要以这些司法原则说话，只有占据法理，才能赢得有力的谈判地位。”文章发表时，各国正在哥本哈根博弈气候政治。张捷依西方之道做出了一道西式算题，结论是中国人均碳排放下降三分之二。我主持过好几期气候变化、低碳经济、新能源、环境外交特集，撰文者近百人，如此还治西方，确是第一回。从这期始，《绿叶》很幸运地获得了第一位专栏作者——张捷，本刊作为高端思想性刊物，能够聘请非学者作为专栏作者，源于张捷的独特。

综观《资源角逐》、《霸权博弈》两书，前者核心是资源战争论和大国资源经济学，后者的核心是全球博弈体系。是什么让张捷这般特立独行，同时又极具国际性、时代性？学以致用，用而治学。一个人的经历比他的观点更能说明个性从哪里来。

张捷的祖父张文佑是著名地质学者——中科院主席团成员兼地质所所长，科学院学部（院士）常委，中国大地构造和断块理论的奠基人，奠定了中国勘探石油、铀、富铁矿和煤矿的新理论基础，从而打

破西方旧理论下的中国资源贫乏论。张文佑先生是唐山大户张家之长子长孙，祖上是醇王府幕僚出身，做过知府、办过实业。唐山城内有张家牌楼，是捐资20万两白银赈济滦河泛滥时皇帝嘉奖的，时称京东首富。外祖父赵九章，浙江湖州人，祖父赵炳麟是晚清名士，其兄赵炳言署理湖广总督历任刑部侍郎和湖南巡抚，赵家与俞鸿渐、俞樾（清代大儒）父子是世交和互为师承关系。赵九章母亲钮丽珍的祖父钮保福是道光十八年（1838）状元，父亲钮承聪为湖州名士。钮丽珍和妹妹钮有恒分别嫁给赵燮彦和戴季陶。赵燮彦、钮丽珍早亡，赵九章由姨父戴季陶照顾，曾经担任戴季陶侍从秘书，后考取庚子赔款公费留学，本应留学美国，由于要陪伴蒋纬国去德国留学，改上柏林帝国大学。回国后，赵九章曾任中央研究院干事长，新中国成立后担任人大常委，为中国卫星计划总设计师，两弹一星功勋科学家，是中国空间科学的奠基人。

智慧有渊源，思想得积累，中国屡屡中断的历史令书香门第、家学渊源稀罕至极，生命偶然性的厚举，让张捷的所行所思所文少了弯路，多了纯正。张捷在给我的一封信中写道："西方的贵族世家，在封建时代就非常重视家族的精神凝聚力和传承。资产阶级革命后，贵族特权被打倒，但除了个别最激进的时期，资产阶级革命的核心是要保护私有财产，贵族家族的财富基本得到较好的保存和延续。而中国每一次改朝换代对财富的大清洗先不说，仅自宋以后，士族的势力就被集权和外族的入侵削弱，而缙绅文化更在清末民国彻底消亡。现在大家对于宗族和家法已经没有多少概念了，但历史上的中国也是有世家贵族的，比如江南的钱家和绩溪的胡家，在中国近现代历史上都是群星璀璨。本人家族的财富几十年前就不存在了，现在是白手起家致富，虽然比中国的普通富裕人士的资产要多很多，但是远远没有达到世界贵族的标准，但是家里人在中国文化科学领域的影响，还可以勉强算一个中国的文化贵族和精神贵族。本人年幼的时候家中藏书多多，由于家里人的研究身份家中还有当时内部发行的资料和读物，已

经记不得读过多少书了。现在有人问起来我很多知识的来源，我自己也记不得是从哪本书里面看到的。”

序言：独特的人，独特的思想（3）

虽然名门望族在中国比欧洲和日本少了许多许多，但也绝非个位数。如果仅仅得自祖上血统之惠，成就不了张捷的独特。这位80年代中国科大的高材生进入社会后经商、当律师、搞文化出版、做房地产、投资证券期货的经历，对其思考中国和世界问题时实现独特的高度和深度大有益处。用张捷的话说："自己各个热门行业都做过，为了投资之用而不是发表什么论文，钻研了经济学、金融学、社会学等学科，有很多深入的体会，经历了千金散尽还复来的过程。正因为与个人财富有巨大关联，自己求学问道的心理过程和认知过程，是仅仅读书根本不能体会的。而且我的同学校友有100多位在华尔街搞金融，他们的研究也是为了实际的应用而从不发表，与他们的交流给了我很大的收获，我发现：当今世界上的主流学术研究都是根据二三十年前的经济现象做的理论总结，更多的是解释当权者执行经济手段的合理性，与中国古代的御用文人只是服务的对象不同而已。"

从历史中的国家沉浮，到未来的竞争之路，张捷在书中给出了思考方向。方向或许可以感觉，道路远非一目了然，进程中要避免大厦倾斜，基石就是资源，方法就是博弈；有资源才能生存，会博弈才能发展。或许是天意，先辈与矿产、金融、科技的关系，让张捷的战略之行少走了多少弯路。

最后，作为一个编辑、一个读者，我衷心地期盼独特的张捷继续沿着独特的《非洲买矿记》向前耕耘：人在路上；思考在行动中；战略在故事中点睛；智慧之光在叙述的大河中流淌。

《绿叶》杂志主编杨学军

1.获得海外资源何其难（1）

1.非洲买矿记：获得海外资源何其难

为什么我国有钱却难买外国的战略资源

——中国商人在非洲的买矿经历与反思①

[内容提要]：作者以自己在非洲参与矿产收购的亲身经历，对我国企业在国外的矿产资源投资、我国的对外投资政策、外汇政策、国籍政策甚至法学教育与研究，都做出了很多有价值的反思。这些反思虽然未必一定正确，但却有助于加深我们对矿产等战略资源价值的认识，也引发我们思考：我国如何改革自己的对外投资相关政策；如何提高自己的软硬实力，真正地与国际接轨，充分参与甚至主导国际规则的制定，并且利用这些国际规则为提高自身的软硬实力服务；以及国家应该怎样为那些在海外寻求财富，同时也为国家拓展发展空间的国民提供保护?

初到非洲

我们与世界著名的贵族家族合作，到非洲买矿。合作的家族在非洲殖民多年，对于欧洲的冶炼业有控制力，同时在非洲有广泛的人脉关系，在当时矿业资源价格大涨的背景下重新返回非洲。他们需要中国的市场，也需要中国的资本。我自己的家族是中国著名的矿业世家，对于矿产行业是有感情的。

在这样的背景下我们出发了，但当我们来到目的地的时候，我们大吃一惊，第一个感觉就是：这里是非洲吗？道路宽敞整洁，房屋别致漂亮，最让我们吃惊的是这里的出租车居然是奔驰320！完全是西方最发达国家的模样，与我们脑海中受苦受难、饥荒战乱横行的非洲完全是两个样子。

我们是沐浴着胡主席访问非洲的春风去的，时机很好，受到的接待规格也很高，迎接我们的是当地部族酋长的弟弟，开来两辆宝马745以及随行车队。以后的那些天，我们就一直坐这两辆车，而他们居然

在砂石路上开着宝马745以100英里的时速飞奔。我们在中国也是什么有钱人都见过，但是敢开着宝马745越野的还从来没有听说过。坐在车上，我们不禁想起了中国嘲笑暴发户买车开车的各种段子。

对方给我们安排了当地最好的酒店，听说世界很多富豪都爱到这里度假。酒店实际上是高尔夫球场里的豪华别墅，每个别墅都有独立的游泳池，并用绿篱隔成各个私密的空间，每个别墅的占地超过一公顷，比国内豪华别墅的一亩园气派多了。这里打高尔夫基本免费，只需要给球童小费。酒店最好的特色用国内时髦的话讲是：原生态。因为在高尔夫球场的水面中有河马、鳄鱼漫步，草地上有疣猪、野兔、羚羊，还有数不清的美丽鸟类和猴子在你房子旁边的树上。当然你要记住，不能随便走出酒店的围墙，外边有狮子、豹子等着你。据说这片地区仅豹子就有2000只。如果你愿意，可以申请去打猎，所有的土地私有，上面的野生动物属于土地所有者，你要向地主交猎物钱，猎取一只豹子的费用大约是10000美元，狩猎也是当地非常赚钱的旅游项目。

本来以为非洲的通讯服务不够先进，结果到了这里才知道自己是“土著”，因为在这里使用的是3G和卫星通讯，随时可以上网和进行全球通讯。当时中国还没有开通3G，所以我们的手机和其他通讯设备都不能使用，我们在这里成为了与世隔绝的人。当然这样的酒店价格也是全世界最贵的，每天的花费比我去过的其他地方要多出10倍以上。

1.获得海外资源何其难（2）

查看矿山

接下来是查看矿山，当地有钱人以飞机为主要交通工具。私人的飞机、私人的机库和私人的机场，机场的候机厅就如一个大一点的酒吧，完全是为富豪服务的。我们在飞机上巡视了一大圈，说是看矿山不如说是看风景，主要是看下面跑着的野生动物。然后就是开车去，开车的路上有明确的路标提示开车人不能下车。据说几个月前就有一个台湾同胞下车方便，结果喂了狮子。在这里车子要是抛锚了，就只能请救援。所以坐着宝马745飞驰在砂石路上，我们还是很担心的，但宝马就是宝马，一点儿小毛病都没出。

这里的铁矿非常便宜，露天堆在那里，有上亿吨。矿石的品位很高，接近60%的含铁量，每吨成本才要50美分。但就是运输难，所有的成本基本上都是运输成本，在这里本来50美分一吨的铁矿，运到港口就是20多美元，加港口费10美元，再加海运费，运到中国就70多美元了。现在海运价格暴涨，运费更高，所以运输是关键。

为了解决运输问题，在合作方安排下，我们拜见了铁路部门了解运输情况。铁路在当地是老大，出乎意料，铁路部门对于我们的到来非常热情，远远不像中国的官僚作风。后来我们了解到铁路当年是中国参与修建的，那些在铁路工作的人员，在该国革命时期是战士，革命成功后当然要到最好的部门工作。而这些人当年是由中国的教官培训的，所以他们对于中国人的到来感到非常亲切。而且我记得我爷爷当年就作为矿产专家访问过这里，因此大家的关系就又拉近了。

为了树立我们在当地的良好形象，我们还参观了当地的公益项目，捐助了一家艾滋孤儿的慈善机构，为此他们安排了记者和当地的银行家与我们见面，并且做了跟踪报道，搞了那么大的一个场面下来，让我们感觉自己捐助少了，心里还很不好意思。

正式谈判

在一通玩乐后开始了正式的谈判，非洲人也很擅长中国的招待这一套，现在又用到中国人身上了。实际上中国人发明的东西是很有杀伤力的，我们对他们的热情招待也很受用。

谈判时间很紧张，他们准备了7本合同，每本均有几十页，全部看一遍都很难。这才知道他们安排你玩，就是要消耗你谈判的时间，你时间紧张，总要有个结果回去交待，于是他们在谈判中就占主动了。

谈判中发现对方主要的要求是我们必须投资建设一个双方共有的加工厂，他们负责设计、建设、运营，把铁矿石的品位从55％～59%提高到67％～69%。但是他们构想的加工厂所需的投资是中国类似企业的200倍以上，我们以为他们要在加工厂投资建设上套取利益，但是感觉又不像，因为他们的矿太便宜了。他们是企业主，不是中国的国企领导人，他们完全可以把矿山价格卖贵一些，根本没有必要多费周折地做一个高价的加工厂来圈钱！他们提出的加工厂的方案实际上让大家都不舒服。

同时我们发现他们的铁矿石含钛量很高，竟然有8%以上！钛多了炼钢会导致锅炉爆炸，他们解释说加工厂正好可以降低钛含量，使之达到冶炼的标准，而且不在当地加工，当地政府是限制初级产品出口的！加上运费高昂，所以他们建立一个加工厂，把矿石里面的杂质去掉是极其必要的。而我们一算账，因为项目总价格便宜，即使加工厂投资是天价，综合核算一下还是大赚的，所以就不忌人生财了。大家达成了一致，双方都很高兴。经过加工后铁矿的铁含量达到67%～69%左右，离岸成本每吨不到30美金，应当是国内见到的最好的铁矿了。进口的澳洲矿、巴西矿也没有这样好的品相。

1.获得海外资源何其难（3）

讨价还价

谈判中还遇到一个重要的问题，就是中国是一个外汇管制国家，中国政府严格审核对外投资，我们的投资资金很难汇到国外。虽然我们到境外买矿是国家支持的投资，但我们不是国有企业，我们也是没有外籍身份的人，因此我们的投资就必须走其他方式，主要的变通方式就是以贸易替代投资。

最后各方一致约定采用循环长期信用证，这样的信用证反复开，并不实际去执行，对方用我们合资的公司在境外贷款来获得投资资金，对方也不投资。而且为了获得贷款，我们也与当地的银行行长进行了沟通。我们当时还暗自高兴，由于我们的合同价特别低，到岸价也不及国内铁矿石价格的60%，加上铁矿石特别紧俏，因此银行开证没有顾虑，还巴不得你不去赎单，只要晚一天赎单银行就会把你的矿石高价卖出而狠赚一笔，还白白挣你2%的开证费。当然这样做，等于我们的投资就只有开证费和开证担保，由于我们有这样低价的铁矿，银行都会抢着开证，担保费用是非常低的，我们相当于以很少的资金就做成了需要投入几十亿的投资，能够放大资金效用10倍。在资金紧张、资金为王的中国经济社会，这是极其诱人的合作方案。

接下来，在激烈的讨价还价的谈判中，双方的关系不再那么友好了，我们逐步发现了我们处境的难堪：最关键的是我们发现如果不答应签约，我们离开这个地方都很困难。先不说每天高额的酒店花费，我们没有开车或开飞机来，怎么走得了呢？酒店外面到处是食人兽类！来这里的富豪们都是自带交通工具的，所以我们现在的首要任务是如何从这里脱身到大城市去。

进城见闻

本来他们要求我们立即签约，好事情来得太容易总是让人非常担心的。为了再仔细斟酌一下，我们找了一个合理的进城理由，他们无

法拒绝：我们要求在签约前见见当地的律师，要听听律师的意见。他们对于我们的这个要求没有理由拒绝，就这样我们终于要进城了。当车子驶出酒店时，回头再看这世界一流的高尔夫酒店，已经有脱离牢笼的感觉，再也不是美丽的地方了。

进了城就立即找律师，依照中国使馆的介绍指引我们开始联系当地的律师，结果又是让我们没有想到！在非洲，一个好的矿业律师每小时收费要2000美元以上，最好的律师要10000美元以上。这里的矿业法极其发达，在欧洲殖民时代就建立了一套完整的矿业法体系，相关法律规定有几百万页，能够装满几个房间，在这里矿业律师是最挣钱的行业！由此想到中国的法制建设任重道远，尤其是中国的矿业法，对于矿产权的规定都不够明确。眼下在这样短暂的时间里，律师也无法解决我们的问题。西方人对我们嗤之以鼻，令人感到心酸！

法律的复杂就意味着合同可以设置陷阱的地方太多，这里的矿业法规定，开采矿石不只需要有矿山的归属权，还需要有地上的土地使用权，否则不让你开采；还需要有地下的土地所有权，否则矿不是你的；还需要有毗邻权，必须要周边的土地所有者、经营者同意，你才能开采；还需要符合环境保护要求。同时当地法律严格规定了采矿对于地下水等的影响要承担的责任。把矿山开采完毕，还有恢复环境的具体要求和承诺，每一条都可以成为陷阱。而且这里实行的是案例法，很多问题是依据以往案例判定的，你光读完了法律不了解当地曾经有过什么样的判例，你一样被人家忽悠。所以我们那几十页的合同还是属于太简单的合同，一般的一个矿业合同要有几百页，相关文件成千上万页，远远不同于国内的概念，由此慨叹我们对于非洲太夜郎自大了。

进城住下后，我们惊喜地发现酒店里面都有中文提示，让人倍感亲切，说明来这里的中国人已经不少了。好不容易来到这里，我们想上街转转，结果发现一个怪现象：商店都关着门营业，买东西的人要敲门排队进入，而且是一个一个的进入，每家商店最多让一个人买东

西，前面的人不出来，后面的人不让进！我们一起去购物的，也要一个个地进入，顿时逛街的兴趣全无。

1.获得海外资源何其难（4）

后来从一位当地的老华侨那里了解到，这里的治安极其成问题，商店都被打劫怕了。这里的治安混乱有其特殊背景，首先是当地没有死刑，枪可以随便买卖持有，而且战乱中遗留的也很多，基本上全民有枪，当然在这里一到野外就到处有食人狮，这些狮子在战乱时吃惯了死尸，现在是见到人就攻击，把老百姓的枪都给收缴了也不现实的。再者在这儿杀了人很容易保释，现在黑人当政，为了让黑人穷人也能够交得起保释的保金，这里的杀人犯交几千美金就可以保释。最后就是这里推行当事人主义的刑事诉讼规则，对于杀人犯，如果受害人家属不追诉，就没有人尽力追诉，甚至没有机构为你起诉杀人犯，要你自己起诉。但是你作为外国人在这里出事，你的家人怎么能有时间和财力来这里追诉罪犯?

这里的抢劫犯基本上来源于内战时期的雇佣兵，他们在内战结束后没有生活来源，在非洲多个国家流窜。凡是有矿的地方都富得流油，而且携带钱款的外来淘金者特别多，是他们抢劫的首选之地，所以这个城市就特别的混乱。这些人从十多岁开始当兵，各国的军事组织出于自身需要对他们进行了特种训练。他们每个人都在战场上拼杀十多年以上，是百里挑一的幸存者，杀人无数也多次面对生死，视生命为草芥。即使中国的特种兵有他们这样的训练。也没有他们面对死亡的心理素质，所以现在他们国家的警察根本对付不了这些抢劫犯。我们将来如果在这里做项目，招一些普通的保镖来也只能是摆设。

还是见到中国人亲切，经老华侨一介绍，我们的戒备心又增加了不少，前几天的轻松气氛荡然无存。因为这个合同如果签署有漏洞，我们面对的责任是数以亿计的！戒备心有了，看合同也仔细了，我们发现双方已经谈好修改过的文本，在后来的谈判中又偷偷地被对方改了回去，这就逼迫我们必须仔细核对每一个文件的新版本；而一份合同有几十页，工作量剧增，同时大家英语没有那么好，起码达不到法

律英语熟练的水平，面对拗口的法律专业表述，每个人都担心因为一个时态或介词的改变，造成我们不知道的歧义。

合同欺诈

在我们即将签约的最后时刻，我们在合同中发现了一个大问题，对方在诉讼地上约定做了手脚。我们约定的诉讼地在新加坡，这是对于双方距离折中而且是华人社会的地方。但是对方在合同的某个条款里面隐藏了如果有欺诈要通过当地法院诉讼的意思，而被欺诈的只能是我们，这意味着我们只能在当地与之诉讼！这句话是使用当地的土语引用在里面的，当初谈判气氛轻松时，谁也没有深究就被对方糊弄了过去。

如果出现欺诈，很可能就是信用证诈骗，这在中国是非常严重的犯罪，虽然被骗后我们也是受害人，但是国内银行处于强势，最终结果很可能是你成了诈骗犯。而这样数额过十亿元的案子，一定是特别的大案，按照中国刑法是要判无期徒刑的，所以一旦遭遇信用证诈骗，我们不仅仅要押上所有财产，而且还有我们的自由，这是我们赌不起的。做生意最重要的是要有安全的限度，即使亏本，也不能没有翻身的本钱。所以诉讼地问题一出现，双方立刻就翻脸，彻底决裂了。因为我们不了解当地的法律，也不能信任当地的法律，在诉讼地问题上我们是绝对不让步，同时他们坚持不让步更加让我们觉得其中有蹊跷、有陷阱。但是我们有一点想不通的就是他们也是有身份的人，对于信用证诈骗，国际上也会追诉，他们已经是非常富有的人了，愿意为了这些钱亡命吗?

这时我们彻底闹翻了，他们坚持要索回给我们的矿石样品。本来一点样品应当是无所谓的事情，而且样品当时在宾馆房间，并不在身边，为什么那么急切地索回？我取样品的路上，又仔细地想了一下样品究竟是什么？再仔细看了一下其中的成分表，终于明白真相了。

1.获得海外资源何其难（5）

真相大白

60%左右的铁，8～12%的钛，就铁的含量而言在中国当然是很好的富矿了，中国铁矿的平均水平才有30%。当然如果铁含量到64%以上可以直接炼钢。除了铁和钛，其中的硫、磷等杂质含量都在千分之几以内，那么还有什么呢？那是氧啊，矿石中所有的铁和钛，都是以氧化铁和氧化钛的形式存在，实际上100%的氧化铁矿石中铁的含量也就是70%～72%，用自己的化学知识一计算，这个样品基本上就是氧化铁和氧化钛的混合物，几乎没有其他的成分，它是一个非常好的钛铁伴生矿！所以这个样品不是简单的铁矿石，他们当然要拿回去；否则我们回去让技术人员一分析，就明白其中的蹊跷了。

现在明白了，他们要建造的加工厂实际上就是要把矿石中的氧化钛分离出去，剩下的就是铁，他们建造的不是铁矿石的加工厂，而是一个钛的分离厂，所以加工厂所需要的投资是国内铁矿石加工厂投资的200倍以上。而钛在国际上的价格是十几美元一公斤，铁矿石如果刨除运费，在这里的价值最多也就10美元一吨，价值相差1000倍，即使是按照含量10吨原矿出1吨氧化钛9吨氧化铁矿来计算，价值也有100倍以上的差距，而现在他们把分离出来的钛全部占有，欺骗我们说是按照垃圾处理了，还要分享我们铁矿石的利润。也就是说我们中国人投全部的资金，承担全部的运营成本和风险，而他们得到超过99%的利润，中国人只得不到1%！他们隐瞒了所分离出的钛矿石的巨大利益，这种协议在一般的情况下即使是签署了，不算欺诈也是显失公平的协议，是无效或者可以撤销的协议，这就是他们欺诈的地方。信用证倒不是最担心的，因为他们也是有身份的人，信用证欺诈在国际上也是犯罪的事情，他们不会干，所以他们选择的诉讼地一定要在当地！

实际上他们选择中国人参与这个项目，背后是有他们的精心策划。钛虽然是世界上最重要的军事和战略材料之一，但是世界上超过

80%的钛储量在中国，中国有大量的钛铁伴生矿，由于没有冶炼分离技术而使钛金属无法分离和提取，因此得不到利用。中国的钛铁伴生矿一般是把铁冶炼了，剩下的就当作矿渣丢弃。所以有当年日本购买攀枝花的矿渣，号称要运到日本铺路的故事。中国虽然没有分离提取技术但也是限制钛矿渣出口的，所以世界上也只有中国人看到这样的钛铁伴生矿会无动于衷。再加上中国铁矿石奇缺，所以只有中国人才会把注意力只放在铁矿上！而且这个策划中钛最终会卖给美国，美国得到其最需要的钛资源，才会不干涉中国人取得铁矿石，对方这样的国际平衡算盘真是打得太精细了。所以我们中国人不要认为自己聪明，外国人大多数是傻傻的，到了他们的顶级精英层次，其精明的商业算路，中国改革开放后的新一代商人还要学很多年。

所谓诚信

双方的协议没有谈成，但是没有被骗，感觉轻松了好多。我认为中国人要有起码的气节，这样不公平的协议，即使是有钱可以赚，也不能就此便宜了外国人。中国与国外的谈判，就是因为有太多的中国人见利就走，中国人自相压价，最后都是外国人得利。

而且还有一点我的感受非常深刻，就是外国人不像我们想象得那样憨厚诚信，连大家取得一致的合同文本都会在去打印时再偷偷修改，可说是一点基本的诚信都没有，也没有任何的商业道德可言，这让很多从小接受诚实教育的人根本难以想象。这样的情况应当说明一个人的根本本质，与这样的人合作必须时刻警惕。

这让我想起李鸿章签署《中俄密约》的时候，俄国人在签字前邀请李鸿章吃饭，然后就让秘书偷换了文件。许多人读到这段野史的时候都会嘲笑李鸿章饭桶，但是谁也不会想到指责外国人不诚信，中国人很多时候诚信是很好的。外国人的诚信，他们的温文尔雅，是建立在他们的利益有多少上。这些外国人我们交往了很多次，当时的优雅、诚信举动很打动人，这样我们才会一起到非洲寻求发展机会。

1.获得海外资源何其难（6）

但是到非洲的谈判让我认识到了他们诚信的背后，在重大利益面前，外国人的诡计比中国人厉害多了。他们之所以表现得诚信，是因为面对的利益不够大。我们中国人如果足够富裕了，也不会为了鸡毛蒜皮的事情争吵。就如我们看偏远的农民会觉得他们淳朴可爱，但是如果你生活在村里，就成为另外的样子。同时国外的环境导致不诚信的实际社会代价很大，比如在法庭上二人各执一词没有其他证据，按中国的法律是证据不足原告败诉，多半便宜了违约者；但是国外是要把双方以前所有的行为都拿出来考量，看陪审团相信谁的话。如果谁平时不诚信，此时就要付出惨痛的代价。所以诚信是需要社会环境基础的，就如南橘北枳一样。现在我们到非洲冒险，没有道德环境，利润又巨大，外国人的诚信本质是什么就让你看得更加清楚了。千万不可以迷信外国人的信用和贵族的身份传统。

又吃一惊

买卖没有做成，也自然就没有了他们的接待。回国我们只能自己行动了。我们庆幸自己机智地离开了那个丛林中的高尔夫酒店，在大城市中怎么样都好想办法。买卖没有谈成，我们想尽早离开这个是非之地。第二天就准备叫辆出租车去机场，临行前给老华侨打了一个礼节性的电话告辞。那个老华侨听说我们要叫出租车去机场，竟然大惊失色，一定要派车送我们去机场。我们觉得一再麻烦人家实在是太不好意思，但是他特别坚决，我们也就不好拒绝了。

等上了车见到老华侨后我们才知道，这里的出租车司机基本上100%与劫匪有勾结，发现适合抢劫的目标后，他们会用手机以当地土语通知劫匪在预定的地点抢劫你，再与劫匪分赃。所以这里的出租车能够是奔驰320，不抢劫是很难收回车的成本！

这里的劫匪最爱抢中国人，尤其是直接去机场的中国人，90%以上叫出租车去机场的中国人都会被抢劫。除了中国人爱带现金外，更

主要的是抢劫中国人没有政府代你出头，而且中国人都没有枪也不会使用枪。但黑人绝大多数都没有钱，没得可抢；抢劫白人就会是一个大案，有国际压力，而且像美国这样的国家会动用特种部队（在当地是维和部队）进行报复，所以他们不敢！而杀了一个中国人，中国使馆能够有一个外交照会就算是最好的了。一般情况是受害人家属没有财力到这里追诉杀人抢劫犯，案子基本上都是不了了之。何况去机场的都赶飞机，为了不延误飞机，有些被抢的都不去报案。

不寒而栗

老华侨的一番话，让我们每个人都不寒而栗。老华侨还让我们了解到，铁矿石的采矿许可证是很难得到的，他们分离了钛后剩下的铁矿在这里什么都不是，他们如果不能把这些东西运走，就必须回填以恢复环境，这笔费用是非常高昂的。环境恢复得不到保证，他们开矿就得不到许可！而没有采矿许可的铁矿石的身份就是矿山废料，出口给我们也只能是这个出关的手续，同时他们出口废料能享受政策优惠。我们没有看到他们的铁矿石的采矿许可证，合理的推断就应当是他们准备把矿石按照废料给我们。

把矿石运走需要铁路部门的支持，而铁路部门黑人当政后抵制白人，不是钱能够搞定的事情，我们来实际上还帮助他们忽悠了一遍那些铁路官员，所以他们带我们参观这参观那的，也是有他们的商业目的。只是我们自己玩得开心，不知道他们背后的运作而已，而大肆宣传我们的捐助，也对于他们的运作大有帮助。知道了这些，我们更难受了，本来还以为他们只是给我们不到1%的利润，现在知道这是你给人家处理垃圾，是他们应当倒给钱的事情，完全被他们利用了！同时按照中国的法律，也会有现实的问题。按照矿山废料出口给我们的铁矿石，就是洋垃圾！这样的海关手续在中国是基本上无法进关报关的，所以这又是另外一个害人的陷阱。

1.获得海外资源何其难（7）

还有一点非常重要，我们回来问了国内的专家才知道，他们分离钛使用的是新技术，全球都还没有采用的技术。他们的技术来源是欧洲最大的冶金公司之一的财团的总工程师和世界矿业三巨头之一的首席探矿师，技术水准非常高。但是这种技术还没有实际应用，其中的研发风险非常大，很可能成为无底洞或者研发失败，那时就会血本无归，并且血本无归的是我们中国人。如果按照商业上风险投资的方式进行运作，倒是可以赌一把，但是这需要双方知道内情。因此我们分得的铁矿，那个可怜的1%的收益也是风险巨大的不确定收益。

如果我们使用了信用证投资，一旦血本无归，对方可以拿着协议说我们真的是投资，要我们还钱，不还钱就真的成了信用证诈骗了。所以他们会让公司贷款，公司是有限责任，而实际上我们承担了无限责任。这样高风险的技术研发投入，对方提出的投资额往往是非常保守的，实际的花销经常是预算的几倍。就如国内项目立项中所谓的“钓鱼项目”，先估算一个小额的项目经费让你上钩，一旦你投了钱，后续的项目还需要大量经费，到时候你投也不是不投也不是。一旦真的要不断追加投资，我们的资金能力将承受不起，更何况非洲那样的商业环境，绝对不能押上全部的身家。因此我们不签署这个协议还是非常正确的。国内政策让民营企业被迫采取变通的办法进行海外投资，实际上是让中国民营企业付出了额外的特别代价。

老华侨还告诉我们，在非洲做矿，商业间谍、商业贿赂横行，比中国还厉害多了。那一万美金一小时的律师也会被买通的，别看他收费高，但他的律师费和价值上亿美金的矿山交易相比就不算什么了。这里没有什么商业信誉，诚信比中国还差，老华侨叮嘱我们一定要在中国找一个懂非洲矿业法律的专家，由法律专家提出问题。同时在这里要找多个律师，让他们彼此不知道对方，分别问同样的问题才行。

我们重新估算了一下这次来谈项目，如果计算钛的利益，价值不会少于几十亿美金。

沉重反思

临走时老华侨还给每人准备了当地的名酒，在中国这人情日见淡漠的今天，又一次让我们感觉到了故乡人的亲情。直到飞机起飞了，我们才觉得安全了，算是有惊无险地回来了。我们这次去的人都有上亿元的身家，但是与没有钱的人没什么不同，钱到一定的数量就是数字游戏了，就算是有百倍之利，又有谁愿意冒生命危险去做呢？所以非洲是冒险家的乐园！而没有钱的人，仅仅是那一小时一万美金的律师费，又怎么付得起呢？发达国家的公民来非洲冒险，都是有国家在背后提供安全保障，我们也不时地看到美国等国为保护其公民而动武，国家调动军队保护其公民，发起所谓的维护和平行动。而他们的公民在非洲干什么？就是开发掠夺当地的资源。在整个过程中国家躲到后面，所有的事情由合法的私人企业在市场公开交易下以公平的规则形式运作，而个人是有国家归属的，最终的资源当然也就控制在国家之下了。

可是中国的民营企业根本指望不上可以有军队来支持商业行为，就连国有企业也很难享受这个待遇，因为如果由国家调动军队支持国有企业行事，就不是商业行为而是政治问题了，各国都会干涉。所以国企海外找矿受阻已经出现了端倪，现在非洲有专门针对中国的“新殖民主义”说法！要避开国际政治非议，最好是由中国的民营企业按照当地的商业规则运作，美国和欧洲的私人企业在非洲做矿，中国的私人企业当然也可以参与，大家都按照商业准则搞市场经济，国际反华势力干涉不了商业行为。但如果中国处处由国有企业冲在前面，就成为了国家参与，很容易被指责为国家掠夺行为，这与当年英国炮舰下的东印度公司又有什么区别？各方势力都会干涉，根本做不成。现在需要的就是鲁迅当年说的费厄泼赖①，虽然这个费厄泼赖有国家在背后支持，公平公开的市场交易只是形式、规则和程序，但这个游戏规则

是每个国家应当遵守和利用的。可我们连这个形式都没有，要自己制订国际游戏规则是不可能的。后来，我们也明白了他们为什么找中国人合作选择了我们，能如果找国企合作，他们也担心被扣上殖民主义的帽子，其次找我们民营企业合作，背后没有国家作为后盾，他们才敢耍伎俩。

1.获得海外资源何其难（8）

我们回国后立即找国内的法律资源支持，但我们发现在国内找不到一个懂非洲矿业法的专家。研究英美法的还有一些学者，但其研究的目的也仅限于借鉴别人的先进立法思想，而不是真正地应用于投资谈判等经济实务。他们实际操作的能力非常有限，临场的反应和经验全无，而且理论水平也无法与境外的专家比，基本是凭借外语水平从事法学翻译工作，在法学思想上没有自己的见解。如果以竞赛作比喻，他们顶多是运动理论家而不是运动员，这些理论家当教练都有问题，更不要说上场较量了。中国没有能够上场较量的运动员。按照非洲当地律师服务的规则，对于咨询律师，你提出的问题他必须如实回答你，答错要承担责任，但是如果你没有问到，他也没有义务必须提示你。如果根本不懂，自己都问不出问题来，还做什么项目？现在中国的企业家对于国外是非常陌生的，中国没有自己的专家，如何能够不被欺骗？而要培养一个合格的专家，又要多少年？现在连应该怎样培养都不知道。由此知道中国要提升自己的软实力，实在是不容易啊！

中国近年来外汇储备剧增，经济快速发展而资源紧缺，社会上到处是要投资海外开发资源的呼声，好像有钱了就什么都可以买。但是这次回来给我最深刻的体会就是中国的软实力不足，光有钱是解决不了问题的，没有自己的法律研究，没有自己的专家队伍，不了解矿业和市场的规则，有钱也只有被骗的份儿。而没有国家军事实力做后盾，你在海外的人身安全也得不到保障，哪里还谈得上开发资源？以国家的企业出面，又会面临国际干涉和政治问题。因此有钱不能解决全部的问题，钱好筹集而在海外赚钱所必需的软实力却非一日之功，所以中国的国力增强远远不是简单的经济增长，而是一个任重道远、循序渐进的过程。中国在海外开发资源，也要伴随着国力的增长为坚强后盾才有可能。

由此也理解了为什么中国巨额的外汇储备只能是储备，没能转化成资源，还要高价进口别人的成品。到现在为止，中国成功收购境外大型矿山的事例好像还没有，收购的基本上都是小矿尾矿。国内的学者出谋划策呼吁很容易，执行起来实在是太难了，能够认识到中国软实力缺陷的就更少了。不能知己知彼，何来胜利？对策划力和执行力之间的巨大差距，一定要有深刻的认识，很多道理是三岁孩子能懂，八十老人行不得，中国人多爱想而懒于做，教育和研究也是追求学术上、理论上的高度而不注重实际的执行操作能力，这些问题在这里也集中地体现了。

这样的情况，就如当年的洋务运动中，很多中国的实业家可以调集数百万两白银，经济实力在当时的世界上也是数得着的，但是在与洋人的竞争中就是处处吃亏。背后的原因也没有人明说，因为清朝的统治者不愿发展这样的软实力削弱自己的权力。

最后要说，部分中国人做事的底线是很低的，做生意不注重是否公平而是见利就走，因为中国是一个过度竞争的社会，而世界已经成为了寡头经济。非洲回来后很多人责怪我们没有签约，要我们介绍关系，他们要买。结果是我自己不从中赚钱早晚这个钱也是被别人赚走。其他人去谈的条件远远不如我们的，按照当初我们与外方的协议，我们有50%的股权，也就是说我们有控制权。现在变成单纯的购买，利润的大头人家赚，控制权也在人家手中，唯一不同的是不用到非洲冒生命危险了！佣金总数算下来也很可观，等他们的钛选矿厂建成，有废料铁矿砂给你，每年佣金大约合人民币2000万元，但实际上这点钱在那里支付当地律师的律师费都不够。

这次的非洲之行，当地的那位老华侨给了我们很大的帮助，他已经在非洲生活了多年，海外的华侨在关键时刻还是发挥了巨大的作用。由此也让我们反思中国的华侨政策，我们总希望华侨回国，讲什么落叶归根，但是这样的宣传，让华侨在海外的生存环境非常艰难，因为当地的社会会排斥他们。我们不如不要宣传落叶生根，而鼓励华

侨在海外定居入籍，中国限制公民只能有一个国籍，实际上也限制了很多华人的发展。在非洲发展，欧美各个国家的人都是有双重国籍，因为没有人会为了非洲的国籍而放弃本国国籍，但同时如果他们没有非洲国籍，在当地的行为就受到巨大的限制。非洲对于外国人的政策和中国不一样，有外籍身份在中国可以享有种种优待；而非洲则不同，外国人在税收等诸多问题上会有很多不便，外国人与本国人的待遇差别很大。非洲反殖民的那根弦绷得非常紧，没有国籍干什么事情都不顺利，而美国等国利用双重国籍的政策，实际上在体制上已经相比中国有了很大的优势。而且要求华人入当地籍后放弃中国国籍，实际上也就是放弃了中国对于他们的司法主权，届时中国的法律怎么能够管辖他作为外国人在国外的所作所为？但是只要他有中国国籍，就要受中国的司法管辖，西方的国籍可不是想放弃就可以放弃的。这就很容易理解，为什么欧美主流国家都认可双重国籍。但是我们的政策不宽容，最后吃亏的还是自己。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（1）

2.走向世界之难：政治智慧的落差

摘要：千万不要再把看似处于原始状态的黑人部族当作是穷和傻的代名词。非洲不是处女地，部落酋长境界高——高额税收，阻止了矿产资源被投资者廉价掠夺；而变相行贿与大比例折旧，又使投资者有利可图。经济智慧外，多层次的制衡体制又显现了非洲精英的政治智慧。智慧来自积累，来自于贵族精英传统的代代相传。中国走向世界，软实力缺课太多，亟须奋起直追①。

上一节讲述了在非洲的西方精英的狡诈和我们与之博弈的情况，现在再介绍一下非洲的黑人酋长的水平，让大家更多地了解非洲复杂和艰险的局面。我们千万不要再把看似处于原始状态的黑人部族当作是穷和傻的代名词。把别人当作傻瓜的人，实际上是全世界最大的傻瓜！

高额税率背后的智慧

去非洲投资，首先要关注投资所在国的税率，这是投资的关键问题。我们前往考察的这个非洲国家，税收高昂——所得税最高达到48%；外国人还要再缴纳利润25%的股东税。该国酋长的理由是外国人赚的钱不在他们国家消费，是他们的损失，所以要征收外国人的股东税。当地税率即使与名义税率非常高的中国相比，也高得太多了。我们问酋长“难道你们就不害怕把投资商都吓跑了吗？外商不来投资你们怎样发展经济？”酋长的回答至今让我字字汗颜：“如果没有钱赚，税率再低外商也不来；如果有钱赚，尤其是你们来开采资源能赚大钱，再高的税，外商一样得追着我们投资。税率低了资源就被掠夺了，而且一旦给外商的优惠不当，外商比我们国民的商业经验多多了，就会利用这些优惠挤压我们的国民！我们发展经济绝对不能建立在放任外国投资掠夺的基础上，所以我们的政策就是要歧视外国企业。”

随后我们发现该国黑人掌权后还有一个独特的做法：没有剥夺富人（原来的白人殖民者）的全部财富，而是要求所有的富人企业都设立30%左右的“黑人权利：blackpower”的股权。而黑人获得这一名为“黑人权利”的股权，并没有拿出什么钱来，基本上是白得。富人就这么听话？没办法，因为没有“黑人权利”的股权，采矿等等投资的许可证就拿不到，即使以前拿到了也不能续期。这一制度的实施，使黑人得到了一定的财富，贫富差距有所缓解，同时又避免了血腥的厮杀，从而成功地缓解了消除种族隔离和民族国家独立后的国内矛盾冲突，实现了全国和解，政治水平确实高超。

话又说回来，对于我们这些外来投资者，不但要拿出30%的干股给人家，还要被征重税，怎样赚钱呢？这一点非洲的酋长也是看得非常清楚。他说，因为他们国家太贫穷，没有谁会买东西，如果你是投资我们的市场，直接卖给我们产品，你怎么赚钱？你们投资的重点只能选在矿业，矿业是暴利，即使深以重税，你一样赚钱，你在抢我们的资源，就应当课以重税。我问他们为什么不搞中国式的加工行业和出口？人家笑了，指着外面的青山说：“尽管你认为我们黑人穷，但是他们喜欢享乐啊，让我们像驴子一样工作吗？这里黑人的工资比你们中国的民工要高出不少，一个人工作可以养活10个人，其他人就是闲着。”

酋长还表示，他们的重税思维与中国的税收思维是不一样的：他们国家是以重税来与西方殖民资本进行博弈。因为在殖民地时期西方早就将该国勘探了一个遍，好的矿产地的所有权早就在西方殖民者的手里了，剩下的都是殖民者认为价值不大的小矿。而矿产在殖民者开采以前，谁都不知道储量有多少，不经土地所有者同意，谁也不能去人家的土地上勘探。即使是非洲国家独立后，也要保护西方殖民者的土地所有权和矿产所有权，如果强行征收，西方列强会干预，西方的维和部队就是要保护西方在该国的资产所有权。问题也确实如此，我们来这里也绕不开西方老牌殖民者。而非洲酋长们的重税政策，主要

就是针对那些殖民者，因为非洲的部族居民是自给自足的，基本没有什么可以纳税的进项。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（2）

西方的殖民资本占据了非洲国家的矿产所有权，非洲国家又不能设定太高的矿石出口关税，也免招来西方世界的压力，甚至这些非洲国家还保留有一些关税方面的不平等条约，不能随意设定出口关税，酋长们怎么办呢？能够做的事情就是对矿产开采课以重税，国内税率设定属于国家主权，西方说不得。

由于重税，西方殖民者即使拥有矿藏的所有权，也无法开发拿走，因为只要开发就要给酋长交税，利益的大头就变成酋长的了。所以西方殖民者采取的对策就是不开发，而非洲部族的对策也是不开发，双方一起耗着，谁着急谁就吃亏，这是一场旷日持久的对峙。

我们问："这样耗着的话，国家和政权维持所必需的开支从哪里来呢？怎么让你们有能力长期耗下去呢？"酋长的回答再次让我们意外——那就是受贿啊！在这样高的税收下，如果你想要低成本地开采，就得行贿。贿赂横行是非洲国家留给我的深刻印象，但是黑人老百姓却不憎恨行贿受贿，因为能够出血行贿的是外国淘金者和西方殖民者，而受贿使黑人部族在取得权力后获得了财富。但是要开采大矿山建立大企业，进行规模经营，却不是单靠行贿受贿可以办到的，也不能按照行贿受贿的方式生存，所以在此经济社会模式下外国人能够开采的只能是小矿尾矿，只能是短线、短期的行为，没有触动当地部族和国家的核心资源。但如果降低了法定的税率，则西方大规模的开采就开始了，真正的核心大矿就会被掠夺一空。中国在非洲的矿业投资，成功的也只限于小矿尾矿，根本原因就在于此。中国人在非洲开矿的模式基本上就是雇一些黑人上山炸石头，然后凑满一船运回国，虽然暴利却难以长久。

非洲酋长还带有感情地说，这些矿藏和自然环境，就是他们部族黑人将来经济上翻身所依赖的根本，即使他们这一代没有发展，也不能就此断送子孙后代的希望。如果失去了这些资源，他们的部族就会

被世界边缘化，就没有了在这个世界生存的空间，所以他们一定要通过税收分到相当的利益。随着世界的资源越来越紧张，谁在最后关头持有资源，谁就有生存权！所以他们要耗着，西方发达世界终有资源紧缺耗不起等不及的那一天，到时候大量的税额和运输矿石所需的基础投资建设会使他们国家发达起来。

酋长们的见解应该令我们中国人无地自容。我们对自己的优势资源，比如稀土、钒、钛、钨等等，我们毫不珍惜，为了蝇头小利，搞出口恶性竞争。不能再继续这样了，一定要获得足够的卖价才对得起子孙后代。然而现实却是，我们的危机意识正在一片大国要崛起的喜洋洋的气氛中快速地荡然无存。其实，中国人并不是从来不珍惜资源。中国在国际上拥有钨的价格定价权，是军阀混战年代建立的，说明中国的军阀在不平等条约的压力下尚且知道维护国家资源。

酋长还说，我们中国人也是奔着非洲的资源而来，想要把资源廉价买回去，因此是与西方殖民者没有区别的新殖民者。的确，中国经济发展后最缺乏资源，也就最着急寻找资源，看来要为非洲的高税率政策买单了。中国人能打的主意就是从等不及的西方殖民者手中买一些矿产，然后再投资开采，让非洲的政权狠狠地征税一把。

这些问题令我们对于投资安全和利润怎么拿回去等问题大为担心。对此酋长煽情地说，他们的税率对于中国企业家们其实是非常优厚的。在中国是17%的增值税、25%的所得税加投资人20%的个人所得税；在他们那里，主要是48%的所得税和25%的股东税，其实相差不大。酋长说，他们实际上对待投资有优惠政策：允许投资进行大比例的折旧，三五年就可以将全部投资折完。相比之下，在中国房产等投资的折旧期要50年，即使是设备投资也要10年；中国的增值税是生产型增值税，消费型增值税还在试点，这意味着投资增值税不能减免，而资源等出口反倒可以得到退税，方便外国把中国的资源拿走。因为非洲国家允许大比例的折旧，实际上投资者的利润马上就可以通过折旧折光，并不用缴纳多少税。但是几年后投资者没得折旧了，就得支

付巨额的税款，唯一合理的对策就是将超额折旧费再投资新项目然后再折旧。这样的结果就是你如果在当地不断地投资，就总可以大提折旧不上税，直到你要把利润拿走才上税。因此在你不断投资滚动的过程中，酋长们实际征收的税额并不高，甚至收不到税。简单地说，这一税收政策的目的就是让你的投资拿不走，同时你还要不断地追加新投资。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（3）

允许大比例折旧促进了投资，比政府收税再用于投资更有利，也降低了政府的管理成本。从中可以看到非洲的高税率政策是经过仔细研究的，是非洲酋长们和西方殖民者等博弈的工具，背后有深刻的经济内涵。而允许大比例折旧比直接减税的政策要高明很多——非洲的高税率绝对不能简单地理解为横征暴敛。

二战后世界发展迅捷，但是非洲的资源却没有动，非洲有大量的铁矿而且品位极佳，中国进口的铁矿石等却都来自澳洲和拉美等相对发达的国家，不能不说受到了非洲的相关政策的限制。而非洲的高税收等政策，绝对不是普通百姓所想象的黑暗统治和竭泽而渔。

最后在比较中国与他们国家时，酋长自信地说：他们给子孙留下了资源和环境，这在将来会是最值钱的东西，而中国留给子孙的是美国发行的废纸。行文至此，我想起了一段自嘲的话：我们是土八路，我们是来非洲摸着石头过河的，做一只能够抓住耗子的好猫。不料非洲却是动物凶猛，绝没有猫咪戏耍老鼠的轻松愉快，河流里面鳄鱼遍布，动物迁徙时过河是一场生死角逐，需要拼尽全力冲过去，绝不会允许你摸着石头慢慢探索。

多层平衡的智慧

（1）国际平衡

非洲之行让我们明白：非洲远远不是想象中待开发的处女地，而是世界各国利益博弈的棋盘；非洲的资源也不是轻易能够取得的，即使中国“不差钱”。我们以前一直认为非洲是处女地，遍地黄金任我淘，但这只是站在自己的立场和角度上的思考。如果换一个角度再想一下，非洲也是非洲人民的家园，你把人家的资源都便宜买过来，你把人家都“淘”光了，以后非洲人民的发展依靠什么呢？所以思考问题一定要全面和多方位。

我们再反问一句，非洲可能是未开发的处女地吗？经此一问，实在是让人心里一惊，非洲在几百年前就是欧洲列强的殖民地，列强们在非洲贩卖黑奴，对于非洲的资源怎么可能不予以觊觎呢！世界有三大矿带，一个是在南美智利一线，一个是从东非大裂谷到南非一线，还有一个就是中国的青藏高原，其中青藏高原由于海拔等问题至少现在还无法开发。而非洲为什么就没有大规模开发呢？非洲资源的产权难道都是不确定的并静候中国人前去开发吗？以前的欧洲殖民者怎么可能放弃这些利益而轻易地让非洲人独立呢？这确实需要更加深入地想一下了。

非洲各种资源的产权早已经在当年的欧洲殖民者的手里。二战后，这些非洲殖民地的欧洲宗主国沦落为世界二流国家，而美国崛起成为世界霸主。美国的策略就是扶持非洲的部族进行民族独立，这样一来，滞留非洲的欧洲殖民者既受到非洲部族权力的压力，又失去宗主国靠山就要想方设法寻找新的依靠，于是其中很多人就设法取得美国的身份，受美国的保护。欧洲殖民者后裔拥有非洲各国矿产的产权，而具体矿山储量有多少并不为外人所知，因为他们现在的财产表面上是以土地所有权的形式出现的——那些殖民者在非洲的庄园面积是以多少平方英里计算的。土地所有者当然知道自己的土地下面有多少矿藏，因为他们的祖先买入或者圈占土地的动机不是搞农业、工业和房地产，而是占有资源，没有资源勘探价值的土地一般是不会买下也不会花费成本圈占的。几百年下来，有资源勘探可能的土地，都成为了私人产权的土地，这些土地的所有人多数是当年殖民者的后裔。包括这次邀请我们来非洲的就是欧洲贵族。

美国通过在非洲提供武力保护吸引前殖民者入籍，也就对非洲矿产的控制权有了发言权。在非洲的前殖民者经常有多重国籍，一个非洲的，一个美国的，还有一个原来欧洲宗主国的。酋长所说的依靠国际力量制衡，就是他们部族、欧洲宗主国、美国以及拥有其殖民资源所有权的利益集团等之间多方位的制衡。而且非洲部族也和中国当年

广泛联络华侨一样，广泛联系美国的黑人团体，通过美国黑人团体给部族募捐（为当年内战和后来的选举，都提供了大量的经费），同时也极大地影响了美国的非洲决策，因为黑人的选票对于美国政党也是非常重要的。非洲部族也帮有影响力的美国黑人到非洲寻根和落实部族的身份，已是你中有我、我中有你的状况。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（4）

我问他们："持有这么多的资源为什么不担心会被他国觊觎，西方列强的军事力量可比你们强太多了。"他们很得意地说，他们的做法就是寻求制衡，在美、俄、欧甚至包括中国之间维持一种国际平衡。而且他们遵守西方的游戏规则，不但不剥夺前殖民者的矿山产权，还提供保护，西方又怎么会侵略抢劫西方人自己的私有矿山呢？非洲酋长们取得政权后承诺保护西方殖民者的矿山和土地的所有权，正是出于这一考虑。同时，他们尽量将资源问题多国化，不让一家势力独大，搞一个全世界各种力量的平衡，这样自己就更加安全了。

（2）古老部族与现代国家的平衡

在非洲，部族的势力和领地与西方列强殖民时期建立的现代国家也达到了某种平衡。非洲部族有自己的国王或酋长，也有自己的疆界；西方建立起的殖民国家独立后，则有了自己的总统和政体。这种互相重叠的格局，正是非洲大陆国体、政体的特色。非洲的现代国家或殖民国家是历史形成的，从地图上可以看到非洲国家的疆界多为横平竖直，就是当年殖民者们按照经纬度划定的结果。而部族的疆界却非常复杂，部族之间还时常有冲突。部族和国家在一个地区同时并存，这是非常高超的一种平衡，同时也造成了我在前文中所说的法律问题的复杂：国家法是殖民时代遗留的，部族又有历史形成的惯例法，再就是案例法——当年西方殖民现代国家与部族冲突众多，留下许多特殊案例。正因为法律复杂，所以有很多的陷阱，需要特别的专家，这是像我们这样的外国人去那里投资最害怕的问题。

部族王国和现代国家并存，且做到了相对和平，这表明非洲酋长们的政治技巧绝对是一流的。

（3）继承与创新的平衡

还有一个层面上的平衡，就是非洲国家在民族独立过程中没有推倒重来建立全新的国家，而是采取反政府武装或组织参与并控制政府

的方式，这很大程度上保持了原有政治制度和法律体系的延续性。西方殖民者在非洲建立了一套与西方宗主国类似的现代法律体系和社会制度，这一体系和制度原来是殖民者之间的行为规范，黑人被隔离在外，现在黑人也加入其中，使这一良好的制度成为非洲国家的政治遗产，保持了社会的稳定，同时大量的专业人员队伍也得以保留。比如前文中提及的非洲矿业律师的专业水平，为非洲的矿产资源不被掠夺贡献了惊人的智慧，制度遗产和人才是非洲国家的财富，是他们将来获得快速发展的软实力基础，是他们的竞争优势。非洲的酋长们生长在这样的环境，对于原宗主国的法律和制度有着极深的体会，制度的类似也维护了与西方主流世界意识形态的统一，很容易得到西方主流社会的认同，不会遭受西方意识形态的攻击和排斥。

（4）宗教平衡

非洲部族另外一个平衡世界的武器就是积极利用宗教的力量。他们改信与殖民者相同的宗教，而宗教为了扩张自己的势力，对新加入的教徒予以保护，基督教在非洲的发展背景正是如此。由于非洲部族们皈依了西方的宗教，他们就不再是“野蛮人”，都是上帝的子民了，西方的殖民者就不能再像以前那样对他们任意地进行屠杀。这一转变使得非洲部族与美洲的印第安人有了不同的命运，前者放弃自己的传统原始拜物教而加入基督教和伊斯兰教，获得宗教的保护，这种做法本身就是部族酋长祖先高明之所在。后来非洲种族隔离被解除，与宗教的努力也是密切相关的。1984年，为消除种族隔离而奋斗的黑人大主教图图获得了诺贝尔和平奖。对于宗教而言，消除种族隔离可以更大地扩张它的势力，吸引更多的人加入宗教。对于类似西方的非洲民选社会，民选搞得越彻底，宗教就越能够影响选举的结果——老百姓的行为方式为当地主流宗教的信仰所主导，因此宗教也是一个超越国家的力量。非洲酋长们通让部族改信西方宗教，为部族的生存权奠定了新的基础。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（5）

三重国籍两套政体，并且与美国黑人社会有广泛的联系，取得西方主流社会和宗教的大力支持，成为非洲酋长们平衡世界各种势力进行自我保护的有力武器。民族解放、民族独立得到世界的允许，获得美国等国支持并取消种族隔离制度，这是非洲部族酋长们博弈斗争的结果，绝不是高喊“民主、人权、平等”等简单口号的结果。

贵族政治的优越

在过去西方列强的殖民地中，阿拉伯地区和印度、东南亚等国是有历史文化传承的大帝国的后裔，经济文化在历史上都极为发达，文明程度曾经是全世界的翘楚。我们原来想当然地以为，相对处于原始状态的非洲部族与他们的文化素质和经济背景大不相同，上千年人类历史发展差距的弥补肯定需要一个长时间的历史过程。但是，通过与酋长们的接触，却让我们认识到黑人精英不可小觑。

一个不容忽视的问题是，经历500年的西方血腥殖民，非洲的部族为什么还能够生存下来？非洲部族是非洲原始民族，他们在黑非洲的人口数量如今还是占据绝对的多数，这与世界其他被殖民的原始大陆有本质的不同。像美洲的印加文明和玛雅文明等等应当跟非洲黑人原始部落的文明程度相仿，为什么却都被屠杀光了？澳洲大陆上的土著民族就更不用说了。由此可见非洲酋长们当年的绥靖与韬晦政策成功了。面对西方殖民者，酋长们的做法是接受实力不如殖民者只能被奴役的现实，甚至帮助殖民者抓捕部族成员到美洲做黑奴，于是西方殖民者就需要酋长的存在，反而给了非洲部族生存的空间。同时非洲酋长们采取改信殖民者的宗教、融入殖民者信仰的策略，结果非洲部族没有被屠杀殆尽，成功地生存到了今天。非洲部族保住了生存权利后又耐心地等到了机会，在“二战”后的新环境下打破种族隔离，获得民族独立和政权，实现了政治上的翻身。对于当事人来说这每一步不都是无比艰险和惊心动魄吗？

政治翻身后要做的就是经济上的翻身了。对于经济上的发展，他们经过一代代经验和知识的积累，早就对世界上的各种问题进行了深入的思考，绝对不是懵懂初开的蛮荒民族，前述税收政策、法律安排等就清楚地体现出他们的深谋远虑。所以对于非洲酋长们，中国人再也不要门缝里看人了。

由于非洲部族的老百姓文化水平不高，黑人民众没有抵御外来商业欺诈的能力，如果过早地以经济增长为唯一目标，无异于拔苗助长，结果只能是资源的流失！只有随着时间的推移，部族民众的知识文化水平提高与经济相适应了，才有可能取得经济的持续发展，而资源正是黑非洲将来发展的原始资本，因此在现阶段大跃进是不行的。酋长非常清楚这一点，世界发展到最后就是最强大的国家和有资源的国家的天下，中间的国家成为奴隶国家为他人工作，酋长们所希望的就是持有资源取得后发优势。因此非洲绝对不是我们想象的那样简单——一片贫穷、野蛮、落后。所谓的非洲滞后，正是非洲黑人精英阶层有意而为之的——他们为百年后的子子孙孙做好了长远打算。

当然，黑人精英、酋长们并非“人民领袖”。像该国“黑人权利”这样的政策说是给黑人穷人，但是真的能够得到这些“黑人权利”的只是黑人中的贵族，是酋长们。“为了穷人”只是一个宣传口号，真正得到财富的都是贵族，只不过他们做得很高明——维持了制衡的合理限度。把“黑人权利”给谁？任何企业都会选择把这部分利益给有权的、能够给自己带来利益的黑人，实际出发点是带有行贿性质的，但是在政策处理上却合法化了，是合法地与当权的黑人贵族进行的权钱交易。这种做法也能够被国际资本等接受，不会因为国有化而引发国际资本的反对。这样赋予穷人“黑人权利”的均贫富，其实只是统治阶级内部的均贫富，是原来的白人统治者与黑人新权贵之间的均贫富，结果就是消除了不同种族间贵族的财富差距，使得统治者们的经济利益达到了统一，从而也就达到了社会的和谐。那些挑唆民众仇富的主张背后，不过是新当权者要从既得利益者那里分一杯羹而已。这表明，

权力和财富如果不能统一起来，才是国家不断内乱的根源；如果财富与权力趋于一致，国家也就稳定了。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（6）

我们接触的非洲酋长，包括有国王的弟弟、幕僚以及总统和总理的儿子等等。如果合作成功，著名的黑人民族领袖前总统还要出席签字仪式。

这些人的精神状态有一点与我们想象中不同，就是他们并非一味纸醉金迷的纨绔子弟，而是确实关心部族的发展；他们努力学习，立下明确的大志，就是要统治部族，与世界博弈。对于酋长们来说，国与家、公与私实际上是统一的，他们更多地是在考虑子孙后代和部族的长远利益，这是一种负责任的统治者的态度。这与中国很多人学习的目的不同。非洲酋长们取得权力的理由和程序非常简单，就是世袭，他们也受其部众的爱戴，不需要花费额外的精力去攫取权力，所以就可以有更多的时间去学习和思考国家的前途。因此非洲看似极端落后的制度其实隐含着很大的优越性，或者说这就是贵族制度的优越性。同时非洲黑人部族的普通人基本没有文化，他们对于酋长是毫无保留地服从，统治关系和人际关系是简单的，降低了统治成本。部族的历史经验和世界各方力量为了拉拢部族为其提供的学习机会，也使部族贵族能够接触世界上最高端的知识和计谋，从而使他们所拥有的智慧高度超过了外人的想象。

在这里也印证了一个国家的兴衰，关键就是如何培养最有能力的人并把权力交给他们。领导和管理国家的智慧是需要一代代的传承积累，很多内容是无法通过语言文字进行学习的，就如学习烹饪，火候这个问题就无法用语言说清楚。我们学习起来尽管勤奋刻苦，但如果没有传承和实践的环境，也是无法达到统治国家的智慧高度。非洲酋长的智慧成长就是来源于他们所处的环境，再加上几百年、数代人的积累。三代出贵族，非洲之行让我更加深刻地认识到贵族所处的环境给人带来的特殊的知识、智慧与心态，这就是过去所说的贵气，这是比财富、社会认同等等更本质的东西。而这种贵族心智的传承一旦打

破，就极难恢复，因为这些贵族子弟是没有底层生活能力的，他们日常生活经验上的欠缺经常被广大民众所嘲笑。但是普通人的生活能力对于治理一个国家或者民族来说，却没有什么实际的意义，贵族世代相传的知识和智慧在他处于统治地位的时候有不可替代无法学习的巨大效用，但对于怎样从底层爬到统治高层却用处不大，对于底层生存就更没有意义。因此，整个社会的贵族统治智慧传承被打破的结果就一定是本性丑恶的权谋家称霸天下，中国历史上的奸臣无一例外的是权谋的顶尖高手。打乱贵族传承不需要肉体消灭，只要原来的贵族们不再居于高位就可以了，因为他们的后代再爬上高位的能力是不足的，除非有特别的境遇。所以一次改朝换代对于国家民族的隐性损失也是极大的，而非洲独立变革后很大程度上保留了原来殖民者先进的制度和本部落的历史文化财富，让人羡慕。把问题想到这样的层次，也就理解了非洲酋长为什么能够有颇高的水平——环境造人，代代相承。有传承的环境培养出来的智慧和境界，让即使是非洲原始部落的贵族，也具有远远超过普通人的高度。

相比之下，现在的一些国人，既极端自卑自弃，又极端自大自恋，对于西方国家佩服得五体投地，对于认为落后于中国的地区又趾高气扬。中国的一些精英骨子里是非常瞧不起黑人，但相比那些非洲精英，我们这些自以为是、思想贫瘠和妄自尊大的中国人，这些依靠网络、敲着电脑在激扬文字、粪土非洲万户侯的专家和愤青们，在思想领域才更加野蛮、贫穷和落后。黑人精英们低调、说话不多并不意味着他们不懂，而是以傻傻的一面迷惑你。你觉得人家傻，实际上是人家看不起你，不屑于与你进行交流。比如黑人贵族子弟，都是全球顶尖大学的学生，有的甚至还接受过当年苏联教育以及毛泽东时代的中国教育，而中国到非洲的各类外交人员，除了学习外交技巧和语言，有深度学习世界经济政治金融的机会吗？你如果不具备深厚的经济政治金融知识基础，人家骨子里肯定是非常鄙视你的。只是早就学

会了对付殖民者的甜嘴，把中国和中国派去的人赞扬得都像花儿一样。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（7）

中国软实力与硬实力的差距

读万卷书不如行万里路，在此次非洲之行中得到了体现。对于非洲，书中和网络上所描绘的世界与现实的世界差距太大了，所有的图书、所有能够找到的资料，都不及亲历非洲所带来的深刻感受和了解。同时在与非洲酋长交流了以后，也激发了我对于国家民族前途的深深思考——中国将来的道路在哪里？中国成为世界最强大的国家，必然需要美国等霸主犯了重大错误才有可能，那样的历史机遇是可遇不可求的；而在自有的资源层面，地大物不博，人均资源很少，将来的前途不容乐观，在上有强国下有资源垄断寡头的世界，中国怎样持续发展？专家们纸上谈兵一厢情愿式的开发非洲的设想，实践起来无从下手，并且成为了他人在非洲攻击我们的口实。相比闷声发大财的日本，我们更要自我反思一下。

非洲大陆不是处女地而是世界博弈的棋盘，世界各方势力在非洲已经为资源博弈了几百年，博弈的各方都是有几百年历史经验和历史智慧积累的顶尖高手，即使是非洲原始部族的酋长们，也是这场博弈的顶尖高手之一。中国当年援助非洲，最多算是开始在非洲这个棋局上落下了中国的第一颗棋子，现在的非洲战略应当是中国继续落子而已。

中国要从非洲利益棋局的旁观者变成一个博弈者，但是中国的博弈水平却非常的低下。首先，非洲的博弈规则是西方列强制定的，中国还没有打破规则和自己制定规则的能力，中国只能学习和利用这些规则，不按照规则出牌的事情还是应当少做一些，尽可能地向这些规则靠拢。再者，中国对于非洲的国际博弈没有太多历史经验——胜负有实力的问题，也有博弈水平的问题。就如茅海建在《天朝的崩溃》中考证的，天朝对于列强从极度自大变为极度自卑，英夷本来奢望的治外法权是清朝主动送出去的，而且对于协定关税，清朝谈判官员也

是自以为赚了便宜；相比当时的军事失败，外交的失败更加惨痛，其根本原因就是我们根本不懂规则。反观中国的邻国们，在侍奉天朝过程中还积累了不少的外交历史智慧，日本明治维新后之所以能崛起，外交上成功地斡旋列强功不可没。外交博弈的心智，是没有国家和书籍能够传授给你的，需要有学习的环境以及在不断的失败中积累。

中国与非洲交往在历史上更加注重的是政治不是经济，更多的是在非洲为中国争取国际政治的支持，让非洲国家在联合国等各种组织中支持中国，并且要承认一个中国。非洲的酋长们确定也积极支持中国，其目的除了从中国获取经济利益外，还有一点就是出于保持国际制衡的考虑。对于非洲的经济，尤其是其经济政策和治国思想，中国的专家学者往往不屑一顾，不要说是研究了，连细看和听完的耐心都没有。中国对于非洲的重视尤其是经济层面上的重视一直不足，我们的有关机构、有关人员去欧美是淘金，去非洲则是流放，使得到非洲的人才有限，有经济头脑和背景的就更少。我们对于非洲实际上是不了解的，我们援助了非洲，但是我们没有进入非洲。西方国家对非洲的渗透，则是无孔不入，也就可以无所不知了。

2.走向世界之难：政治智慧的落差（8）

非洲酋长们的智慧、平衡列强和各方势力的技巧、关于博弈游戏规则的知识、西方殖民遗留的制度体系以及在西方各种势力博弈中所处的战略地位等等，本身就是一种非常强大的软实力。不要因为非洲部族的武器不行、科技不行，就认定他们会被这个世界所淘汰，事实上相对于武器和科技等硬实力，软实力更加重要。这次非洲之行让我见识了非洲部族在这个世界上生存的软实力之强大，非洲部族能够成功地生存至今乃至成功地实现民族独立和种族解放，背后也正是有赖于这些软实力。

在此我将信息获取、规则掌握、智慧积累、博弈技巧、价值构建等等能力笼统地合称为软实力。中国的问题就在于一向重视发展硬实力，而软实力发展则严重落后。我们一次次海外竞争的失败，不是因为没有硬实力，而是因为缺乏软实力，尤其是在我们成为世界最大的债主、有天量的外汇储备、GDP即将赶超日本成为全球第二的时候，在这个星球上还是总受人欺负，其根本原因就在于软实力上的欠缺。就中国现在的软实力水平，即使是到非洲，也难免不被那些我们原先瞧不起的黑人酋长们算计。

前文向大家展现了中国的商业智慧以及软实力与非洲西方殖民者之间的差距，本文则要让大家看到中国的政治精英在政治智慧上与非洲酋长们的差距。初到一个陌生的地方，你玩不过人家是很正常的。但是我们要从更深和更高的层次上去反思、去认识问题的根源。

3.深度理解非洲国家的博弈定位（1）

3.深度理解非洲国家的博弈定位

我前面写了非洲买矿记及其续集，介绍了在非洲的西方殖民者和非洲酋长的水平和非洲局面的险恶.非洲之行让我接触到了在非洲国家掌权的顶级精英，让我认识到非洲的资源是全世界博弈的棋盘.在这里我以对非洲的了解和参悟给大家介绍一下非洲国家在非洲这个全世纪博弈的棋局中的博弈思维，希望对于我们的国家和社会有一定的启发。

我前面说了非洲酋长通过重税和歧视外国人，保障资源不被掠夺，通过各种力量的平衡以及宗教和金融资本的支持取得独立、消除种族隔离以及保障国家的资源将来不被列强武力抢劫，再通过“黑人权利”合法地从原来的统治者、既得利益者那里分得财富又维持了社会的安定，这些都体现了非洲酋长们高超的统治水平和他们的软实力，但是即使这样，说给国人听的时候，不单是一般人，即使是专家学者也有很多人表示出很大的不屑，理由就是非洲没有科技没有军事实力，这样的平衡靠不住，将来没有了资源，强国一样掠夺他们等等……这些想法也是国内自大者的主流想法，所以我认为有必要再给大家阐述一下非洲国家的博弈思维，让大家看到国内某些人想法的浅薄和自作聪明。

首先最重要的国家思维就是这个国家的定位，这个国家准备在世界的秩序中成为哪一类的国家，而在这个问题上我发现非洲国家把自己的定位目标放到了三流国家。所谓的一流国家是全球的一个强权的极点，在现在的单极世界就只有美国，二流国家是有能力与这个强权老大争夺地位的国家，三流国家就是没有机会当老大也很富足的国家，四流国家是被老大奴役的国家，五流国家是战乱不止分崩离析的国家，然后就是要被这个世界淘汰的不入流的国家。

非洲国家的国家定位应当说是非常准确的，因为从非洲国家的规模和地缘政治格局来说，他们根本不可能成为有实力争夺老大的国家，在这样的现实下他们追求成为世界的三流国家就很好了，三流国家在他们眼里包括加拿大、澳大利亚、瑞典等等，这些国家都资源丰富，在这个世界上过得很滋润。非洲以其特有的资源，通过资源的交换取得经济发展后，达到这样的一个水平是有可能的。

这里问题的关键是非洲的酋长们对于世界的博弈格局看得很清楚。我与他们探讨过列强的武力掠夺问题，他们的回答让人印象深刻，他们说：这个世界的老大是维护世界秩序的，而且老大可以凭借他的权威不断印刷国际钞票，不使用武力就达到武力掠夺的目的了；老三拥有资源可以把资源价格涨起来也不吃亏；受不了的是老二，老二既没有资源又不敢动武，最后的结果一定是老二先死，等老大也没有东西想要武力掠夺的时候，这个世界除了老大其他人都死去，这样的博弈格局是很容易利用MBA的知识进行案例分析的，并且有专门的运筹学理论通过计算得出最佳的博弈方案。看来非洲精英到世界顶级大学的学习可真是活学活用了。

非洲酋长上述的话语实际上给中国人留着面子，稍微引申一下，你就可以知道他实际上是说中国要倒在非洲前面！而且可怕的是上述的博弈趋势已经呈现出了端倪，中国目前所遭受的困境也正是如此。中国现在是集中精力要超过日本的GDP，我们实际上是属于有条件也有野心成为一流国家的国家，中国媒体和民间也把这个目标喊得山响，地球人都知道了。在当前国际博弈棋局里，老大的最优策略是扶植老三打压老二，借以永远维持其老大的地位。某些国人以为非洲没有科技和武器不会威胁中国的思维是大有问题，因为美国从自身的利益出发，可以把向中国禁运的武器和禁售的高科技卖给非洲，甚至可以以补贴的方式贱卖或者赠送给非洲，这是中国这样的国家永远不能奢望的事情。有美国的支持，非洲相对于中国的科技落后就要再一次地深度演绎了。在现在全球经济一盘棋的博弈中，中国不得不忍受美

国的印钞贬值又不得不借钱给美国，还要自己承担资源涨价的重压。这次中铝入股力拓失败，背后各种势力联合限制中国的隐形幕墙的作用很大，我们可以设想有一天资源紧缺，美国不停地印钞买资源，资源所有国可以资源涨价，中国却必须忍受美国印钞的恶果同时高价购买资源，直到国内的经济无法承受，我们怎么可能远征非洲去武力掠夺酋长们的资源？问题的根本就在于此。

3.深度理解非洲国家的博弈定位（2）

更加让人难以接受的事实是中国现在外汇储备2万亿美金，而实际上的外汇安全形势比只有2000亿美金储备时更加恶化了，这可能让大家难以理解，但是我们计算一下就知道了。中国必须进口的石油、铁矿石等资源的价格虽然经过金融危机有所下降，其价格仍然比我们持有2000亿美金外汇时的价格上涨了很多倍，而由于中国近年来的经济发展，石油铁矿石等资源的进口量更是有数量级的增长，甚至在某些资源上中国从原来的出口国反转为进口国。如果以外汇储备能够购买的资源可以维持国家经济运转的天数作为衡量指标，我们可以看到该指标值是大大降低了。20年前在面对经济制裁时，我们自给自足的经济可以维持很久的稳定发展，一直坚持到海湾战争爆发制裁被解除，而现在我们却不再有那样的资源自足能力。

我们还要清醒认识到中国的国际环境，实际的情况是中国的资源不如俄国、科技不如日本，却夹在这样两个国家之间，而南方的印度还在穷追不舍。印度独处南亚次大陆，地缘格局比中国要好多了，中国的地缘政治是竞争者环绕，地缘政治是最不利的。中国的GDP增长不意味着国力就一定增长，1840年的大清朝的GDP是世界第一，占世界总额的35%，远远高于占世界20%左右的美国，可是1840年是中国人惨痛记忆的开始。在国际博弈格局中，老二的最佳策略是在没有实力打倒老大或者与老大平起平坐前之前，尽量避免处于老二的位置，尽量使自己成为老三。所以各国都是极力避免成为挑战老大的国家，俄罗斯借着苏联的解体在世界上低调了很多，长期处于GDP世界第二的日本也把自己的安全让美国保护做出老三的样子，德国东西统一后国力剧增但也是恳请美国保护，德国在欧洲的地位就有美国的扶植。现在中国最需要做的就是高筑墙广积粮缓称王，也就是多做准备多攒资源晚一点挑战权威，想一下2008年金融危机后金砖四国提出建立超主权货币的呼吁，本来是俄罗斯先有的响动，他们为什么要让中国央

行行长先提出来？中国带头挑战世界权威是有代价的。中国人为什么就不能韬晦一下当老三？中国社会极度浮夸和愤青的冲动情绪会给民族造成灾难。

老三的生存之道和最佳博弈路线就是跟随老大限制老二从而自己获得发展，明白这个道理就不难理解为什么世界上众多国家限制中国崛起。某些国人认为非洲国家将来没有足够的力量保护自己的资源，却忘记了中国的生存环境，这个世界只剩下资源国家和最强者的时候，我们国家的生存空间在哪里？所以事实上我们的处境比非洲国家更危险，更应当有危机意识。牺牲国家的环境和国民的健康以血汗工厂的形式获取外贸利益，获得不断贬值的美元还要不断借给美国消费，不正是被其他发达国家压榨的表现吗？将来如果美国赖账，我们能够与之开战吗？如果不能，中国的外汇是不是比非洲的资源更容易被美国掠夺呢？在嘲笑别人的时候，可曾认真地审视过自己，自己的地位还不如人家呢！这个世界就是一个螳螂捕蝉黄雀在后的激烈竞争的世界，我们就是夹在中间的那一只螳螂啊！你有什么资格嘲笑蝉的命运？

非洲国家定位于三流国家是非常现实和合理的目标，以非洲现有的资源状态，也容易实现。中国虽然GDP要到老二的位置了，但是历史财富积累不足。很多国家的GDP可能没有我们高，但是他们在高水平上积累了很多年，也没有经历战争和运动的破坏，多年的社会财富完整地沉淀下来了，而我们现在虽然是高GDP，但是家底薄，积累的时间也短。试问，一个5年来每年挣100万的富人与一个近两年才赚200万的暴发户相比，谁的财富多呢？

非洲国家把目标定位为三流国家后，对中国的态度是微妙的，一方面他们在诸如台湾问题、人权问题上支持中国，赚取维持政权运转的零花钱，另一方面在资源等关乎核心利益的问题上，与美国保持一致，寻求美国老大的庇护。非洲国家对待俄罗斯的态度也与对待中国不同，从20世纪非洲民族独立开始，前苏联就积极地参与，援助和渗

透比中国更深入。非洲国家认为俄罗斯比中国更加有希望成为老大的竞争者，因为俄罗斯比中国资源多，人口平均综合素质高，科技和工业的基础也不差，在地缘政治中更有欧亚双头鹰的优势，而且现在俄罗斯也在出售资源，短期内不会觊觎他们的资源，所以他们会对于俄罗斯的态度留有余地。而中国资源紧缺已经制约了国家经济的发展，正在非常急切地满世界挖掘资源，这样一比较非洲国家对于中国充满戒心。所以中国在非洲的资源战略不能成功，应当认识到有一面巨大的无形墙壁挡在前面，很多事情绝不是短期能够解决的。

3.深度理解非洲国家的博弈定位（3）

很多人都认为中国对非洲的援助很大，非洲兄弟应该会给我们回报，甚至有人觉得我们应当理直气壮地要回报，但是在世界政治和外交舞台，并没有情义可讲。所以只要懂得一点国际政治外交的话，给他国好处就应该立即要有实际的成果兑现，指望赊账和政治感情债能够有什么实际的效果最终都会变成水中月、雾中花。

最后，非洲国家采取了让本国高端精英融入世界老大的政策，让本国高端精英拥有双重国籍，既拥有美国国籍又享有本国国民优待。拥有资源的私人没有丢掉本国国籍仍受本国管辖，同时他们又有美国的身份融入美国的上流社会。在这种政策下非洲精英们非常爱国，不像很多中国人发了财都想到西方发达国家定居。人都是自私的，多数人付出的爱是要有回报的，让国民爱国反过来也要让国民看到国家爱他们！国民优待政策就是国家爱国民的体现，当国民在外国遇到困难时国家全力支持也是国家爱国民的体现，一个实行国民歧视政策又对国民在海外的危险不闻不问的国度，国民对于这个国家的爱一定是停留在口头上，实际行动是一旦有机会就移民他国了。我们应当反思一下，为什么新中国成立初期大批精英放弃海外优厚的待遇和外国国籍回国，而现在却是反过来了，根本原因就是当初中国建国的欣欣向荣给了饱受歧视的海外游子以巨大的希望，但是现在中国有些政府官员为了吸引外资而给了外资过多的超国民待遇，让国民看到的是国家爱财不爱人，如何能够让国民爱国不爱财呢？我们在非洲发现，非洲酋长深受部族民众爱戴。一个国家要能够达到三流富足水平，起码也应当是和谐社会，不能有激烈的社会阶层仇恨才有可能。

与非洲的交往中，有些国人一贯抱着中国远远强于非洲的心态和认识，心中一副天朝上国的架势，但是我们的国际地位和能力早已经没有了傲视天下的实力，而非洲这些国家却有非常丰富的侍奉上国的经验，表面文章做得很足，目的无非是从中国获得好处，反过来中国

人想从他们那里得到实惠却办不到。他们从骨子里是瞧不起中国人，即使中国给予他们的帮助和援助很大，中国人到他们的国家也是需要签证的，而且还有很多苛刻要求。我们的非洲之行由于是酋长的邀请，他们的外交部特别照会使馆和口岸放行，所以签证等手续才办理得比较顺利，是立等可取的多次往返，其他中国人即使是通过面签也要等待10多天才可以。而我们从原来交战的非洲两国边防口岸通行，是当时通过该口岸的第一批中国人，是经过两国外交部长的通话才放行的。这样的签证困难如果放在一向敌视中国的欧美国家可以理解，但是中国一直帮助的非洲国家也是这样就很意外了，从小小的签证问题也能以小见大，只有你亲自面对非洲签证官的时候，你才能真正体会他们对于中国人的真实心态，这也促使我们对于非洲的态度要有清醒的认识。

对于非洲的博弈思维，对于我们博弈对手的认知，只有切身地置于其中才能够体会背后的意境和深度考虑。中国人对于定位于世界的三流国家肯定是接受不了的，认为这是没有理想和大志的表现，但是我们真的要立大志，就要知道忍辱负重的韬晦，立大志是需要胸有大志而不是嘴有大志，但可惜的是有些人的志向是挂在嘴上，那些口号喊得最响亮的人，真要是到了为国家付出的时候，还有几个人能够言行一致？如果这样的行为和人群成为了一个国家的社会现象，那么这个国家就要反思国家的战略思维和对于国民的引导应当做什么样的调整了。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（1）

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈

力拓毁约的博弈与反思

继2008年1月出资140亿美元入股力拓之后，中国铝业集团于2009年2月出资195亿美元再次入股澳大利亚力拓公司，但是第二次入股份投资计划最终以失败告终①。尘埃落定之后，各种猜测浮上水面，中铝入股失败的背后到底是什么因素导致的，我们应当吸取哪些经验，是需要国人反思的，事后诸葛亮也是要当的，不能死了也不明白。

中铝第二次入股力拓的实际意义非常重大。虽然中铝第一次入股力拓账面大亏②，但是当时谁能想到次贷危机以及后续的危机蔓延呢，所以不应当问责。由于有第一次的投入，才有再次增持的机会，这次中铝如果入股成功，将取得董事席位，可以知道世界矿业的核心信息，西方矿业巨头的垄断密谋是需要董事会讨论的，虽然非执行董事的权力有限，但肯定也能知道很多内幕，矿业核心信息实际上就被中国所掌握。如果当初中铝的投资产生浮亏就问责不断，后续的投资有谁敢干？从中铝第二次投资力拓时遭遇澳大利亚政府的严格审查，就可以知道中铝的初次投资到底是对谁有利①。

中铝能够有机会再次入股力拓除了因为有第一次的入股投资作为铺垫，另外的原因是力拓自身的问题，力拓对于市场的估计过于乐观，扩张无度导致在经济危机中资金流极其紧张，同时澳元贬值加重了力拓的偿债压力②，此时力拓还面临必和必拓的收购威胁，在这个背景下让中铝入股，一方面是为获得资金，另一方面是为抵御必和必拓的收购。中铝背后的中国出于自身的利益考虑，坚决反对力拓与必和必拓两家合并，因此即使面对必和必拓的诱人恶意收购条件，股东会上也会投票反对。

中铝再次入股力拓，首先会遭到必和必拓的反对，中铝入股力拓对于必和必拓是威胁。这次力拓毁约，与必和必拓也有极大的关系，

必和必拓放弃了收购的计划，而改为向力拓提供资金和与之建立合资铁矿，必和必拓开出的条件对于力拓是非常有诱惑力的，而必和必拓能够这般让步，背后也是中铝入股的压力所致，我们是帮了人家做桥！这次事件的另外一个教训就是违约金过于低廉。

而力拓之所以毁约，还因为有隐性的力量在反对中铝入股。首先就是澳大利亚政府，从澳大利亚政府有意延长了中铝入股的反垄断审查来看，澳大利亚政府是反对中铝入股力拓的，但是从最后的结果看，力拓撕毁协议完全成了“商业行为”，中国在外交上就不好说什么了。

中国国内也不是没有反对的声音，对于中铝入股力拓，中国国内各方的态度是很复杂的，甚至有人质疑中铝的投资，因为当初达成入股协议的价格与力拓的股价有很大溢价。

中国的国有企业体制也成为境外各方反对中铝入股力拓的口实：中国的主要钢铁企业都属于国有，控制人是国资委，而中铝也是国有企业，控制人也是国资委。在西方的准则里，它们是属于同一控制人，有关交易应当算作关联交易，中国从来不这样处理。因此在这个背景下，澳方就找到了审核中铝与中国钢企关联交易的理由，以此来阻碍中铝入股力拓。反观西方，虽然企业都是民营，但是FBI问他情报，他能够不说实话吗？企业一样为政府所用。而西方的企业从国家情报部门获得情报，政府帮助本国企业参与国际竞争，你能够追问他们企业的情报来源吗？所以这就是游戏规则造成的劣势了，谁叫你不能制定规则呢！

真正导致中铝入股力拓失败的幕后推手，应当是日本的钢铁企业，中铝如果入股力拓成功，中国就会得到铁矿的相应发言权和信息，这是日本所不能接受的，虽然两拓的合作加剧了垄断，但是日本已经在海外投资了大量的矿山，同时矿石价格的高企对于中日是同等的压力，不改变中日在市场中的相对地位，而中国如果取得矿产的权益则直接威胁日本。因此日本所采取的行动就是抢先与矿山达成了今

年的长协，价格大大地高于预期，导致力拓的股价大涨，使得中铝投资方案的优势全无，直接导致了力拓毁约，并且把毁约包装成看似只有商业背景，完全是“企业行为”。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（2）

透过各种力量反对中铝入股力拓的过程，我们要看到中国的崛起一定是四面受阻，因为世界是一种多国竞争的格局，即使友好的国家也是竞争对手，更不要说敌对的国家了，所以求人不如求己，但是我们国家又给了自己的企业什么样的支持呢?

首先对于力拓和必和必拓的合作，我国的《反垄断法》没有任何可以限制和审查的措施。中铝入股力拓，德国和巴西都进行了审查，而两拓合并，中国为什么就没有进行审查呢？不要认为中国审查了也没有用，我们可以在关税上专门针对某家企业采取措施，但是这需要《反垄断法》提供依据。罚款和没收垄断所得只能对于国内垄断企业有用，对于国际垄断巨头该怎么操作？想一下欧洲对于微软和英特尔的反垄断诉讼，欧洲这些国家能够不买WINDOWS操作系统和CPU吗？还不是一样课以制约它。因此完善自己的法律系统是很关键的。说到我国《反垄断法》的问题，要看到中国国内利益集团的作用，中国很多行业也是被利益集团垄断的，所以相关法律的制定一开始就先天不足。

更加关键的是中国对于自己的企业采取了歧视的态度，在中国是外国企业好办事，中国本土企业没有优势，更不要说中国企业海外参股和投资的企业了。如果我们的政策反过来，对于中国投资的海外企业向中国出口商品采取优惠的关税，并且优先采购的话，情况就会大为不同。2009年表面上铁矿石价格没有下降太多，但是那是各大矿业巨头大幅度减产的结果，有大量的矿石产能没有释放。如果中国的矿石采购只面向让中国入股的某一家企业，让这家企业吃饱吃撑，而对其他企业有歧视，那么就会有矿业企业巴结着中国企业入股了。同时即使中国入股的价格低于股票市价，定向发行低于市价打折的情况很常见，根本构不成毁约的理由。退一步讲，即使只有三家铁矿石巨头，也足够有中国在它们之间利益博弈的空间，比如全球飞机公司只

有两家：欧洲的空中客车公司和美国波音公司，垄断情况更加集中，但是中国也能利用空中客车来限制波音，在经济上、在政治上都取得了不错的收益。所以中国的屡次铁矿石谈判不利，背后还要注意买办等利益集团从中作梗。

如果中国有倾向性地扶持中资入股的海外矿山，比如优先采购它们的矿石并可能给予补贴，或者对采购它们矿石的企业在钢铁振兴计划和改扩建审批中优先考虑，就一定会极大地有利于中国企业的海外矿山投资。一旦有了中国的政策支持，境外矿业企业的格局也可能会发生改变，国外的小矿企也有可能在中国的采购扶持下成为大公司。中国是铁矿石紧缺，但不意味着全世界都是紧缺的，世界上有的国家是铁含量不到60%的矿就不开发了，而且很多不发达地区的铁矿由于缺乏基础建设投资而无法开发，非洲就是这样。因此中国采取倾向性的政策会让西方的矿业巨头感到压力，它们有了压力才会妥协，否则为国争利就永远停留在口头作秀上。

铁矿石内鬼的利益链条

铁矿石谈判中的间谍案曝光了①，中国的企业有的当了内鬼，为什么那么多的企业会当内鬼呢？把这些给力拓当内鬼的家伙的利益链条分析一下，让大家认识到问题的严重性，也认识到中国情报部门反间谍的重大意义。

国内声讨重判力拓间谍，背后最着急的应当是利益相关的内鬼，因为如果力拓间谍被判重刑，对内鬼的刑罚会比力拓间谍更重，就如受贿的要比行贿的罪刑重一样，而且内鬼是过街老鼠没有人敢公开为他们讲情。这种情况下，他们能够做的事情就是以“外交考虑、国际友谊考虑”等作为理由寻求不判或者轻判力拓间谍，力拓间谍的罪名没有了，自然他们的罪行也就蒸发了。西方世界也在力保力拓间谍，实际上更主要的是在力保间谍背后的买办，这里有西方的根本经济利益。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（3）

内鬼为什么给力拓提供情报？只有从内鬼的利益链条入手分析，明白其中的利益驱动，才能洞悉问题的根源。中国对铁矿石进口的管制越来越严格①，结果是中国能够经营铁矿石进出口业务的单位只有100多家，远远少于国内钢铁企业的数量。有资质的铁矿石进口商手中最值钱的就是资质，资质来自权力，当然就要权力寻租了。需要铁矿石的钢厂，只有找进口商代理，而支付的代理费用实际上是进口商倒卖的利润，铁矿石进口商在进口价格的基础上可以加价50%～100%再卖给钢厂。简单计算一下，中国每年进口铁矿石四五亿吨，交易额超过500亿美元，倒卖加价是进口额的50%～100%就有几千亿人民币的利润！如此巨额的利润由100多家拥有铁矿石进口资质的企业分享，平均每一家企业都有几十亿的利润，收益甚至远远超过了暴利的房地产开发商。有关方面看到巨额利润当然很眼热，对于进口商越来越严格的审批和限制，实际上给了腐败官僚更多权力寻租的空间。

中国对于铁矿石的交易管理越来越严格。要求进出口都有明确的客户，要求铁矿石进口合同备案制，就是为了杜绝倒卖行为，但是实际上矿石进口企业对各种政策都有对策。对策就是“压单压货”，把上一年进口的矿石压到下一年再倒卖给其他钢厂，使中间产生一个巨大的时间差，这样一来结算的价格就有了巨大的差别。由于铁矿石价格年年涨，进口商与钢厂的结算价格也年年涨。因此，进口商将上一年进口的矿石压到下一年交货时，因为铁矿石按照下一年的结算价格结账，就可以大赚了。铁矿石谈判涨得越多进口商赚得越多！所以他们有非常大的动力让铁矿石涨价，铁矿石和海运费一旦暴涨，手中的存货按照暴涨后的价格结账，进口商的总利润高达人民币几千亿元，所以经常可以看到铁矿石压港的故事。而经济危机把矿石进口商整惨了，压在手里的铁矿石如果下一年大大跌价，按照下一年的价格结算，他们的损失是巨大的。并非只有单纯的进口商在如上操作，很多

有矿石进出口权的钢厂也是如法炮制，而且钢厂做起来更加方便，钢厂有自然的生产和备料周期，上一年进口的铁矿石下一年炼钢是很正常的，但是铁矿石只要一涨价今年的钢材价格立即上涨，这些钢厂就获得了巨大的利润；反之铁矿石价格下降，它们的库存、原料和在制品的成本就得重估，利润亏损巨大。因此依靠进口铁矿石炼钢的钢厂从部门利益出发，也是有巨大的铁矿石涨价动机，“力拓案”的涉案人员也印证了这个问题。

采取压货的做法，在铁矿石连年涨价的时候是年年大赚，但是一旦铁矿石价格进入下跌通道，就是年年亏损了，压货的企业只能减少进货消化存货，但是如果减少进货，力拓等外商肯定不答应，你与人家签署了“长协”，就是要保证进货量，你不足量进货就是违约，所以早前有力拓要求90亿美元的违约赔偿和进行现货贸易的说法。在内外压力下，进口商与钢厂的某些人员与力拓等境外矿山就达成了利益勾结，他们给力拓情报，力拓不追他们损失，这就是巨大的利益交换。而铁矿石涨价的结果，对于这些手里积压着大量铁矿石的进口商们，是重大利好！

我们再看一下2009年矿石价格降低33%，对于力拓意味着什么？经过计算发现，表面上33%的降价对于力拓不是降价而是涨价！因为澳元兑美元在2009年平均贬值20%～30%，而由于石油等大宗商品的价格在危机后被腰斩，力拓的生产成本也大大降低，力拓的生产成本是以澳元计算，力拓的收入也要折回澳元，所以如果以力拓的澳元记账来衡量，力拓不是降价是涨价了。在这样史无前例的经济危机背景下，力拓的大宗产品还能够涨价，不是匪夷所思和不公平吗？而铁矿石涨价是需要中国政府和中国老百姓来买单，是对整个中华民族的吸血。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（4）

矿石进口商赚取暴利需要投资多少呢？可以说与利润相比，他们的投资和成本都可以忽略不计！他们的生意是利用钢厂的资信来完成的，钢厂向银行担保，银行开具大额循环信用证，有关的款项在信用证上扣减，进口商不用投资任何资本，即使是银行信用证的开证费用，进口商也可以转嫁给矿山和钢厂，他们的投入就是交际成本和腐败成本。如果铁矿石到港后，进口商不立即向银行赎单，而是压单到下一年赚取差价，一般情况下银行只在信用范围内收取利息，但是如果铁矿石的跌价超过了信用证的保证金，银行最后平仓的话，进口商就损失惨重了，这个锅盖子要是揭开，又是多少颗人头的事情。在信用证担保中担保费加利息多为30%，2009年力拓与日本长协谈判降价33%，这个数字正好是中国银行的担保费和半年流动资金贷款利息之和，似乎真是有几分巧合。

通过以上分析，可以看到铁矿石的腐败和利益远远高于房地产，房地产虽然暴利，但政府征去的税收不少，钱还给政府了，而土地由政府掌控，土地成本也是交给政府，开发商的自有资金投入也不少，以前房地产业的“空手道”现在基本没有运作空间了，同时房地产投资要面对各种市场风险和不可预见的成本。但是铁矿石进口却是无本万利，总利润和个体利润都是天文数字，只是这样的利润掌握在一小撮利益集团手里，这些人凭什么不劳而获地享有如此巨大的利益？背后的腐败是空前的！如果力拓案相关人按照间谍罪被判处，那些与之一起龌龊的买办们也要按照同样的罪名被判处。对于这些买办们的利益进行反间谍调查，实际上是最大的反腐败，现在需要打老虎而不是打苍蝇，起码要通过这件事情切断买办们的利益来源。

现在有关方面还在加强矿石进口商的整合，实际上把铁矿石进口的门槛做得越高，腐败的利润空间就越大，买办的利益也越大。更合理的做法是放开铁矿石的进出口权利，对境外三大矿山征收反垄断

税，可惜的是中国的《反垄断法》是对外经贸的专家参与制定的，参与的结果就是中国的《反垄断法》竟然对于外国企业的垄断没有办法，所以我要写《力拓毁约与的学术问责》一文。

具体到力拓案件的审理上，也应该注意策略。我们可以公审商业贿赂和行贿犯罪部分，然后秘密审理间谍犯罪部分，最后一起宣判。行贿罪行可以判处无期，而行贿是国际公害，判处行贿罪西方政府也无话可说。我们就可以对行贿罪行判处无期，并且公开审判、全面报道，让所有人都看见。这样一来，将来即使是对于间谍罪的判处考虑到外交因素有所让步，公审的行贿罪行也没有让步的理由，最后按照行贿判决也是无期徒刑；并且不许外籍罪犯离境服刑，因为两国没有引渡条约，可以关到死为止。中国有一个大问题，同样是收买内部人员，如果是收买国企内部人员就是行贿可以判无期，但是收买民企内部人员却只是商业贿赂，判不了重刑，这个差别会让世界有话说。在审理商业贿赂和行贿罪行时，可以追究单位犯罪，这样一来，力拓公司也是被告，我们找一个中国的评估机构评估一下损失，依据损失判处力拓赔偿并处罚金，可以让力拓赔偿上百亿，当然整个过程中一定要保障程序合法，按照西方的司法程序办理，让他们没有话说。

很多国人对于国家秘密没有概念，应当普及《国家保密法》。维护国家的利益应当是个人行为的底线，干什么也不能卖国，不是什么钱都可以赚，要有所为有所不为。本人也是到国外找过矿，也赚取过铁矿石佣金，本人从个人立场上也是希望铁矿石涨价，但是做事不能越过国家利益的底线。记得老人说当初爷爷去世后海外有人以收藏名人手稿的名义高价收购爷爷的笔记本，本来这是自己家的东西，我们也没有什么国家保密义务，但是由于爷爷的笔记本记载的资料可能涉及国家秘密，家里人就把东西都捐赠国家了，20世纪80年代的100万美金比现在的亿元人民币购买力还要大，但不是什么钱都可以要的。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（5）

盼望涨价的集团利益

中国与境外矿山的铁矿石价格谈判，一直是屡战屡败，但是国内的宣传是屡败屡战，其中的博弈不只是需要精神力量，更需要手段和想法，老是失败却不反思问题所在，只会永远失败。深层次地分析一下各个方面有什么问题没有，才有助于庙算。而具体到铁矿石谈判上，之所以每年都是越谈价越高，关键的一点是：国内钢铁和铁矿石相关各方都在铁矿石涨价中有直接或间接的收益，起码是不受损失。

之所以造成内鬼利益驱动的局面，还是因为行业的政策有问题，如果制定一项政策，不能让相关群体的主流利益与这项政策的目标一致，该政策肯定得不到很好的履行，或者履行的结果与当初设想的目标背道而驰。这就是经济基础决定上层建筑的最恰当的体现方式。

中国加强铁矿石进口的垄断，制定政策强行把原来每家企业都可以很容易取得的进口资质，变成一个很难取得的资质，以为这样加强了垄断程度，就可以和西方竞争了，但是实际上中国还是有上百家铁矿石进口单位，没有办法与三大矿山竞争。而这些依靠政策获得进口垄断的单位，却也要给自己找到位置，他们要从力量更加薄弱的钢铁企业那里得到利益，结果导致矿石价格更高，因为本来是矿山直接卖矿给钢企，现在我们通过政策人为强行增加了中间环节，流通成本和渔利只能导致最终价格更高，这中间环节的体现就是长协价格与现货价格的差别。

按照现行的铁矿石进口资质管理制度，全国只有112家企业可以进口铁矿石，当中包括70家钢铁企业。铁矿石的长期协议和现货价格存在获利空间，以至于倒卖矿石的利润可以远远超出销售成品的利润。就以出事的首钢中首国际矿业部来说，媒体找出了《首钢日报》以前的报道。报道称，2004年中首国际矿业部共经营进口铁矿石1333.6万吨，其中只有981.58万吨是供应给总公司。《首钢日报》当时的评价

是，这不仅降低了首钢生产成本，而且在经营进口铁矿石中还实现了14043万元利润。央视《经济半小时》最新报道中，一名中型钢企负责人算了这样一笔账：2008年7月的进口长协矿价格约为每吨700～800元，倒卖出去的现货价格竟然高达每吨1400元。

中国国内不断挤压出来的铁矿石差价空间，反而成为了国际垄断巨头的“肥肉”，所以力拓等境外矿石推出现货交易，也就是不再签署长协了：中国市场矿石现在是什么价格，它们就按照这个价格扣除运费卖给中国，随行就市。中国想要禁止现货只买长协矿，却没有办法管制，这给中国非常巨大的压力。说到底，苦酒是中国自己酿下的，我们自己搞出来了一个长协与现货的价，结果成为了人家的大把柄。

政策出台都有良好的意愿，但为什么造成了更加被动的局面呢？从铁矿石谈判各方利益取向和关系入手分析，可以让我们看到一些端倪。

首先，外国矿山当然希望涨价；而中国的矿山也希望涨价多赚钱；中国的大型钢铁企业，因为拥有大量的库存和在制品、原材料等等，铁矿石涨价对它们也有非常的好处；再看铁矿石的进口商，从他们早先囤积居奇将大量铁矿石压港就可以知道，他们当然也希望涨价；最后看小钢厂，小钢厂也拥有不少存货，虽然它们反对大厂和进口商联合炒作铁矿，但是铁矿石价格的上涨，可以转嫁到成品价格里，铁矿石涨价给全社会一个钢铁涨价的预期，钢厂的日子就好过了，所以也不会特别强烈地反对铁矿石涨价。

核心的大钢厂都可以在铁矿石涨价中得利，钢协实际上是他们的代表；而商务部则是贸易商的代表。中国的进出口公司在加入中国WTO前垄断中国的外贸，结果成为了暴利机构，想一下当初外贸部门的油水有多肥就知道了。但是入世以后，中国外贸不需要进出口公司代理了，它们的日子怎么过？这些公司可都是商务部的“亲儿子”，铁矿石的代理制、资质和炒作又为这些单位创造了巨大的好处。这些利益代表机构的立场，当然与它们所代表的利益集团的取向一致。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（6）

透过以上分析我们可以看到，在中国与境外矿山的铁矿石价格谈判中，所有参与的中方机构和企业，都在盼望着铁矿石涨价，与外国矿山的利益一致，这样的谈判怎能不越谈判越涨价？这就是屡战屡败的根源和内鬼众多的经济基础。

因为铁矿石产业链上的各方都希望涨价，而国内限制涨价和不想涨价的力量在哪里呢？这些力量就在钢铁和外贸部门之外，在于其他饱受钢铁涨价压力的行业和最终承受者——我们的国民！这就如当初中国的电信垄断，邮电部和电信公司、移动公司等的利益是一致的，想要打破电信垄断和促使通讯费降价的全部是圈外人，如果想依靠邮电部自己的政策打破电信垄断，那一天将永远不会到来。

因此，中国要想赢得铁矿石谈判，就不能只依靠钢铁和外贸部门，因为那些部门不可能自己阉割自己的部门利益，为了自己的部门利益，会不惜让国家利益和民族利益受损，因此铁矿石的谈判需要钢铁圈外人来主持。中国以前搞外行领导内行，被世人诟病了很久，但是当内行们的利益取向发生了偏离，已经成为了内鬼以后，外行领导内行实际上是无奈之中的最佳的方案。

如果真的希望中国在铁矿石价格谈判中取得优势，就应当等谈判结束后再公布我们国家的救市方案和政策，结果却是钢铁协会这些人早就把救市内容公诸于世，全世界都知道中国有巨大的钢铁需求，那谈判还怎么进行？还有另外的泄密问题，导致的恶果更大。所以在制定政策层面，我前面分析的所有谈判的各方，均有明显的利益冲动希望铁矿石涨价，这种情况下的谈判与其说是谈判，不如说是作秀，谈判出来的协议价格总在我们国家制定的底线的最高点，就一点也不奇怪了。

铁矿石市场论的阴谋

在铁矿石价格谈判屡战屡败、中铝入股力拓遭遇毁约、力拓间谍案不断升级的背景下，有关方面开始抛出了一种所谓“市场论”的论调：铁矿石之所以年年涨价是由于中国的强劲需求，是需求造成的涨价，是市场正常的行为，似乎所有的失败结果都是市场规律造成的，是客观因素，所以当事人没有责任。但是我要揭穿这个谎言，让大家看到问题的本质是什么！

这个“市场论”的依据在于：中国经济高速增长，有巨量的钢铁需求，所以中国对铁矿石的需求也巨大，所以中国的谈判地位很被动，是中国着急要买。但是不要忘了，中国也有巨大的粮食需求，中国控制粮价却很好；对于钢铁，中国也是可以控制价格的，但是现在的做法恰恰是在铁矿石谈判的时候，有关企业对钢材提价，中国对于钢铁的价格是放任的，放任的结果就变成了市场决定，但是中国的钢铁价格真的是市场决定的吗?

任何一个经济体，对于钢铁的价格都有一个经济能够承担的极限；之所以中国对于钢铁价格上涨的承受能力特别高，实际的原因就是我们把其他要素的价格给人为压低了。中国的劳动力工资、中国的电力价格以及能源价格、食品价格、环境污染成本等等，这些要素的价格被压低，导致在钢铁价格炒高后，经济发展也能够接受；如果其他要素的价格增长了，钢铁再这样高价，经济就无法接受了。所以有关人士口中“市场造成的钢铁高价”，是建立在压低其他经济要素价格的基础上；换言之，钢铁高价是对其他经济部门的吸血。所以中国经济快速发展，老百姓的收入增加却不多，如果老百姓的工资也同比例增加，钢铁涨价这么多社会还能承受吗？比如：中国汽车企业工人工资便宜，如果工人工资高了，企业就买不起太贵的钢材。在其他经济要素价格被压低的情况下，放任钢材涨价就是向全社会转嫁成本，进行吸血，所以钢铁需求边界的经济曲线，不是一个正常的经济曲线，我们要考虑背后的修正才合理。所以钢材价格不是一个正常的市场价格，而是一个人为扭曲的市场价格，这个价格不是由市场决定的。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（7）

同时我们应当看到，钢铁价格一路高涨的收益却主要被铁矿石占据。在钢材和矿石价格大涨的过程中，国内的焦炭价格并没有上涨太多，如果这几年焦炭的价格也如铁矿石价格一般暴涨，铁矿石就没有涨价的空间了。而焦炭如果涨价，就是煤炭要涨价，煤炭涨价背后就是电力等能源要涨价，这样全社会的通货膨胀就控制不住了。正是为了控制通货膨胀，煤炭电力能源被人为地压制不涨价，才有了铁矿石价格一涨再涨的空间。铁矿石的价格绝不是自由市场决定的，不要被利益集团忽悠，这不是什么市场因素，铁矿石涨价已经关乎中国经济的根本，所以才有国家机器强力介入。我们不要被西方所谓“需求决定了铁矿石的价格”这种说法洗脑，我们要有自己的判断，不能让西方假借市场之名剥夺中国经济发展的成果。

中国的4万亿经济振兴计划是根据当时的钢材价格制定的，铁矿石带动钢材如此涨价并且影响到今后数年，我国经济振兴计划的投资开支也要增加上万亿。结果造成我们的投资上下两难，追加投资收入哪里来？项目下马损失又无法承担。所以这次中央才急下狠手。经济振兴计划的成败，关系到中国的长期稳定和发展，关系到此轮经济危机后世界经济秩序的重新洗牌，对于国家和民族都是无比关键的事情。

因为钢铁需求本身带有浓厚的计划色彩，所以就应该像管制粮食一样地管制钢铁市场，不让价格涨得过高。如果不管制钢铁价格，就要放开全部经济要素的价格，尤其是放开焦炭的价格，同时加强钢铁行业的环保要求，让钢铁价格中焦炭成本、环保成本与市场接轨，这样铁矿石的价格空间就不可能像现在这样大，这才是符合我们社会主义初级阶段有计划的市场经济的政策，不能计划了一头不管另一头。以后如果放开钢铁价格，就同等地将能源、粮食、人力资源等价格都放开，钢铁也就没有那样大的价格上涨空间了。

针对铁矿石的暴利，尤其是长协和现货差价带来的暴利，中国政府应当征收暴利税，因为铁矿石暴利不是一个正常的利润，是中国压低其他经济要素价格以后给了钢铁以及矿石涨价的空间，即使只看钢铁生产环节，也是因为压低了焦炭价格、环保成本后才有了铁矿石的涨价空间。中国如果不放开其他经济要素的价格（如电力、焦炭、人工、环保等），那么就应当对于铁矿石的不正常高价征收暴利税。税收政策是调节经济的一项重要杠杆，对铁矿石征收暴利税而在其他方面进行减税才是利国利民，但是相应的政策如果由钢铁部门的相关人员来制定，那是永远不会出台的，甚至连提议的人都不会有。

征收暴利税以后，对于境外矿山提出的现货交易也就自然有了应对办法：境外矿山如果要求铁矿石在中国现货交易，那就必须按照中国税收政策缴纳暴利税；如果境外矿山要求在境外现货交易，那也要它们的买办缴纳暴利税，而现货价与长协价之间的差价就可以作为征税的依据。由于铁矿石进口需要结汇而中国实行外汇管制，所以铁矿石交易是无法保密的，如果想绕开中国政府部门，就犯了逃汇罪和逃税罪。

中国对钢铁巨大的需求，源于中国的4万亿投资计划和钢铁振兴计划，这些投资计划是中国政府为了中国经济而制定的，应当服务于中国的经济，但是现在投资的利益，变成了海外矿山的收益，我国的政府救市可能变成了对外援助，中国现在还没有富裕到那种程度！仅从这一点上看，也是应当征收铁矿石暴利税的。另外，为了避免境外矿山借利好要挟提价，中国的救市方案和政策应该在与力拓等矿山谈判结束之后再公布，可是钢铁协会这些人和政府的有关方面却早早就把这些内容公诸于世，让境外矿山完全算到中国的需求，谈判还怎样进行？除此之外还有另外的泄密问题，造成的恶果就更大了。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（8）

前文已经分析过，所有谈判的各方均有明显的利益冲动希望铁矿石涨价，因此才会在谈判前出台各种钢铁业的利好，同时在谈判的关键时刻提高国内钢铁价格，这样的谈判与其说是谈判，不如说是作秀，而铁矿石的市场价格论就是内外利益相关人的联合作秀，作秀给所有的中国人看，所以这帮人每年谈判出来的价格总在我们国家底线的最高点，就一点也不奇怪了。

对于现在各方抛出的市场价格论，我们需要认清其本质，让间谍和卖国者的图谋无处遁形。中国的钢铁和铁矿石价格不是一个自由市场竞争的产物，应当受到监管和调控，在市场化的问题上需要各方面的平衡和统一行动，否则就会有空子可以钻营。现在流行的市场价格论，是有关方面赚取暴利、推卸责任和逃避罪责的阴谋，善良的中国人不能总是被忽悠了。

铁矿石中国战略劣势在长协模式

中国的铁矿石谈判总是失败，我们总是在各种媒体上谈论铁矿石的长协价格谈判，但是所谓长协模式到底是怎么运作的，在这种运作模式下中国为什么总失败，却是谈判各方出于自身利益考虑所讳言的。大多数国人对于铁矿石的长协运作机制根本不了解，长协模式成了钢铁圈内人为了自己的私利忽悠圈外人的秘密。

有人认为，价格谈不拢，我们可以不买啊，中国可以找其他买家啊？实际上中国要是能够有这样的选择余地，世界上有两家矿石公司就足够让他们竞争了，何况现在世界上有三家大矿山外加无数的小矿山呢？不为圈外人知晓的秘密在于：长协模式下我们恰恰是不能说“不买你的”这句话。在谈判中说这句话实际上就等于是自己给对方提供了违约证据。

在双方交易中，一般的合同是同时确定交易价格与交易数量，这类合同多为短期合同。由于长期市场走势谁也看不清楚，签署一个期

限特别长的、价量都确定的合同并不现实，因为即使你对于你的行业需求可以看明白，但是对于行业外的汇率等因素的变化和风险也是难以把握。因此在长期合同上，不是所有要素都是定死的。长期合同如果确定价格不确定供货量则没有执行意义，因为未来如果涨价卖方就不会低价卖了，而如果跌价买方就不会高价买了，因此长协的格式都是定死了供货的数量或采购的数量，而价格却是一年一谈。期限只有二三年的短期合同，价格没有一年一谈的必要，长协的期限一般达到5～10年，甚至达到20～30年，长期稳定的一个供销关系，使双方都得到一种保障。

可能有人会问，如果每年的长协价格谈不拢，长期协议不就不能履行而无效了吗？答案是当然不会，如果价格谈不下来，最后是要进入司法程序确定价格。而中国现在的铁矿石谈判处境之所以很被动，就是因为如果谈判不成通过司法程序确定价格的话，能够成为价格确定依据的就是市场实际成交的价格数据。可以作为比照的是其他的长协价格，在2009年这个数据就是日本与三大矿山达成的长协价格。在长协模式下，只要有一家钢厂先与某个矿山达成协议，其他矿山和钢厂就基本上只有跟随了，因为如果谈判破裂进入司法决定价格的程序，国际法庭或仲裁庭能够依据的就是已经达成的长协价格，因此谈判的空间实际上在有人达成长协价格的情况下就基本关闭了。所以当初中国宝钢要所谓的“首发定价权”，主动大大地提价优先签署合同，根本不是什么中国影响力的表现，对外宣传要争得定价权云云，实在是忽悠了国人一把。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（9）

长协模式规定了中国每年必须采购的数量，一旦采购量没有达到规定就是违约。2008年经济危机之下，中国的铁矿石压港使得中国减少了长协的购买量，没有达到长协约定采购量，所以力拓开出90亿美元的违约追索。这一下把囤积铁矿石待涨的内鬼追得鸡飞狗跳，变本加厉地出卖中国的利益。长协模式对于中国的威胁更在于中国一旦签署了这样大数量的长协采购义务，等到中国建设期过去，中国钢铁需求减少时，中国如果想要减少铁矿石采购量，按照长协协议的规定还要承担巨大的责任。因此在当前中国的钢铁需求和铁矿石需求还在上涨的阶段，不能让中国所有的铁矿石需求都被长协绑死，否则以后中国铁矿石需求下降后就会造成违约。

而这次抓住力拓的间谍，如果证实有罪，即使只是商业贿赂罪成立，那么力拓所有长协的有效性就可以推翻；再由于两拓合资，因此两拓在中国的所有长协都可以推翻，这样中国就可以真正自由地选择买谁的矿石了，那样的结果两拓无法接受的。一旦出口中国铁矿石的份额没有了，澳大利亚有多少人要失业？澳大利亚长期稳定的外汇收入就要减少很多，矿石出口是澳大利亚的外汇收入支柱，一旦大减，澳大利亚的国际收支就要出问题，所以这次澳大利亚也急了。不要片面听信“中国不能不进口铁矿石”这种论调，要知道澳大利亚也不能不卖铁矿石，这是双方都输不起的心理素质的较量。

在长协模式下，中国严格审查进出口资质，实际上起不到什么作用，比如一家企业以前可以进口铁矿石，它与境外矿山签署了长协，在中国控制进口资质后，这家企业没有获得进口资质，但是它之前签署的长协依然有效，只不过它需要找他人代理进口而已，对于境外矿山没有什么影响，该企业则还要多出3%～5%的代理费。且不说违规炒卖铁矿石，仅仅计算代理费一项，就相当于钢协等机构对于全行业收取了一笔“营业税”。而进口资质政策对于中国在国际上与三大矿山

的铁矿石博弈格局没有任何实质影响。出台这样的政策，实际上是部门利益借机掠夺行业利益的生动体现。

下面我们从历史的发展轨迹看看长协模式的本质：在中国采购崛起之前，世界铁矿石的游戏是三大矿山和日韩美欧几家大钢厂之间势均力敌的垄断博弈，这些世界垄断的钢厂和矿山之间彼此还有交叉持股。建立长协机制实际上是把其他小钢厂、小矿山排除在外，是矿山垄断企业和钢铁垄断企业共同排挤竞争对手的一种机制，因为只有大矿山才能提供长期供货保障，也只有大钢厂才能提供长期采购保障。长协机制就是要将长协之外的企业边缘化。而中国的钢厂和矿山就是世界寡头要盘剥的小钢厂、小矿山，长协机制本身的门槛也很高。现在三大矿山不断地用长协把中国的铁矿石采购捆死，本身就是一个阴谋，因为在长协模式下中国的采购数量和对象已经被绑定，中国的需求优势在市场中的发言权就被彻底抵消。在当今需求为王的时代，让需求方没有发言权，这真是供货方的上上之策，而且中国将来需求降低后长协将再度盘剥中国。

由于长协模式彻底地限制了需求方的谈判优势，所以作为世界最大铁矿石采购方的中国，应当极力打破长协模式，我们要凭借中国的市场需求能力建立需方市场，允许国内矿山和国外小矿山加入到中国铁矿石采购的市场机制里面来，建立中国主导的铁矿石大市场，建立铁矿石的期货、指数等等交易机制，引入金融资本，利用中国的市场交易量，把全球铁矿石交易市场建立在中国境内，控制在中国手里，那才是我们的根本博弈之道，如果按照对方的规则策略进行博弈，即使是抓了汉奸取得一定的成果，战略上的失败仍然无法用战术上的胜利来挽回。

以招标对抗长协

如果细究铁矿石谈判的谈判手法，中方谈判人员的失误也是非常低级，中国负责谈判的这些机构居然要求三家大矿山一起来谈判，并且把原来不在三大矿山行列的新生力量FMG公司也拉进来一起谈判，

等于是人为地把所有的海外供应商拉在一起帮助他们加强垄断。正常的博弈手段应当是对境外矿山分而治之，分别谈判才是上策，我们可以互相压价。现在倒好，境外矿山企业们都坐到一张谈判桌上与中国人谈，他们不想串通价格都不成！这种谈判方式的弊端难道中方的谈判专家就一点儿也不知道吗？实际的情况是中方谈判机构害怕几大矿山分别向中国的小钢厂和边缘的进口商低价供货，造成大进口商和钢厂的高价格矿石无法消化，所以硬是把几大矿山逼向联合。从中可见，海外所谓的供方垄断，很大程度上是中国国内的钢铁利益集团联手促成的。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（10）

在所有的钢厂等机构都盼望铁矿石涨价的情况下，让这些人去和境外矿山进行谈判，就有大问题了；更加合理的方式应当是委托第三方的谈判专家与境外矿山谈判，比如中国的国家招标公司就很合适干这样的事情，其佣金可以根据谈判结果来确定，价格谈下来了就给予奖励，这样第三方的谈判专家就会以各种最合理有力的手段，把铁矿石的价格压低下来。所以中国的铁矿石进口制度要推行的不该是什么代理制，而应该是国家第三方的谈判招标制，在招标制度下有三家供应商就足够竞争了。中国的铁矿石采购面向海外的三大矿山招标，如果他们串通投标，这可是违反《招标法》的严重犯罪，在世界各国都要受到严处，我们的情报机关有权进行侦察，取得证据可以依法公开审理、严厉制裁，世界各国都没有话说。因此中国推行招标制以对抗境外矿山的长协模式应当是非常有利的，中国的新增铁矿石需求都可以通过招标采购，让所有的钢厂都参与矿石招标，招标成功后再由贸易商提取一定的代理费统一进口，每年招标一次，由国家主导。三大矿山可以不来，但是世界还有30%左右的铁矿石产能掌握在其他中小矿山于中，那些中小矿山会来参加投标，离开了三大矿山的压制，他们就可能成长为新的矿业巨头，否则在长协模式下，小矿山很难销售大合同，三大矿山的垄断也制约了世界中小矿山的发展。铁矿在世界上并不珍稀，只要需求有保证，中小矿山就可以成长为大矿山。而如果中国的新增需求都被三大矿山之外的企业吃掉，看着这些企业不断发展而自己不能有新增的采购，三大矿山自然就会来加入招标了，届时铁矿石的市场就是中国控制的市场。

在现阶段，可以让招标与长协共存，通过招标制来制定中国自己的铁矿石交易的游戏规则，掌握游戏规则才是博弈制胜最根本的制度性优势。中国国内的铁矿石生产量是每年5亿吨，进口量也是5亿吨，如果把不在长协范围的铁矿石交易都通过招标来采购，加上国内的铁

矿石交易量，招标的市场规模很快就可以超过长协模式，成为全球最大的铁矿石交易市场，在这个市场中再推出中国的铁矿石指数，谁敢操纵指数就控制谁，达到犯罪标准的则依法制裁，这才是我们国家最主动的博弈战略。我们的招标价格可能会暂时高于长协价格，但是采用招标后可以透明地征税，税收有额外的进项，而且如果招标价格不是高于长协价格，你又怎么能够把那些原来从事长协交易的矿山吸引到咱们的招标模式中来呢？只要是招标的价格低于现货价格，招标制就很有意义，就有巨大的生存空间。通过招标，中国掌握了市场的游戏规则，赢得了规则上的主动，这是再多的钱也买不来的胜利；将来随着招标市场的扩大，招标成为铁矿石交易主流市场后，长协矿的价格自然要与招标市场和中国的市场指数接轨。这很类似于国内电煤行业每年的会议，国内压低电价，而通过电煤行业会议也成功地压低了煤价；中国钢厂与海外矿山的博弈，为什么不能如法炮制呢？

铁矿石采购的招标也向国内的矿山开放，国内的铁矿石贸易也照此运行，国内外没有差别，西方反华势力就更没有话说。国内的铁矿石厂家是愿意进行招标的，因为大钢厂对国内矿山欺压太厉害，对矿石压品位、压付款，国内矿石厂家正常的销售需要付出大量的灰色费用。通过通明的第三方招标和公开的交易平台减少灰色支出，对于国内矿业市场的健康发展也非常有利，对于根治钢厂采购部门的腐败更是有利。

长协谈判的难局，尤其是间谍案背景下的难局，正好为中国提出招标取代长协创造了一个时机，招标由我们国家的其他机构负责，要求各家钢厂统一参与，除了政府已经备案的长协矿外，只有招标采购的才可以进口。中国铁矿石招标可以允许国内的长协矿进口商参加投标，就是让他们赚取招标和长协之间的差价，这样力拓等境外矿山不来参加招标，就成为了他们彻底的损失，如果参与招标，则就已经纳入了中国的游戏规则了，以此还可以对抗力拓等厂商提出要现货交易的图谋。需要大家注意，要求国企以招标制采购铁矿石是完全合法

的，国企的采购需要依法招标，早就是公开的政策，不是现在才有的，也不是只针对铁矿石；把新增铁矿石的采购都实行公开招标，本身是依法办事，倒是不招标而单独谈判的长协，是国企采购中的特例。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（11）

我们还应当注意到，长协的价格是不确定的，需要每年谈判一次，而招标的价格却可以每年固定，使得招标合同成为一个固定价格的合同。固定价格合同最大的优点是可以证券化，成为金融期货交易合同，中国招标，合同范本就由中方机构制定，合同争议的诉讼地在中国，适用的也是中国法律，我们完全可以将招标合同变成一个可以在期货交易所公开交易的合约。将铁矿石博弈延伸到金融领域后，产业资本再有天大的垄断能力，也要将主导权让位给金融资本，而铁矿石招标合约金融细分市场由中国主导，那才能保证国家的长远根本利益。

招标的做法让钢铁行业和铁矿石贸易企业失去了不正常的铁矿石利润，对于整个中国经济是有利的，但是对于钢铁行业利益是不利的。且不说他们损失了灰色收益，在权力上起码是让外来的国家招标机构分了一杯羹，在中国当前部门利益博弈的社会，很难有人做出全局的考虑。而部门利益博弈的模式，对于主持招标的公司就也形成了监督，因为部门和行业不同，双方互相制约，谁也不可能出卖或者变相出卖中国的经济利益。治理权力的肆意妄为和牟利，只能是在机制上以权力制约权力，法律只能是最后的补救手段，如果一上来就是司法严查，制约机制过于简单，就会一统就死、一放就乱，造成的动荡极不利于经济发展。

市场化以及市场主导权是关键

在铁矿石的博弈中，三大矿山提出了建立铁矿石指数化的要求，这个要求让中国很害怕；与其说中国害怕，不如说中国的铁矿石进口商害怕，因为指数化的结果将使他们彻底失去利用铁矿石的经营权和资质渔利的空间；而指数化对于三大矿山，也是一把双刃剑，他们短期内似乎可以压榨中国的利润，但是此举也等于让全球金融资本参与到铁矿石博弈中来，包括中国的资本，这对于他们的控制地位也是有

压力的。三大矿山虽然占世界铁矿石贸易量的74%，但三大矿山的生产量并没有占到那么高的比例，中国自产的铁矿石每年也有5亿吨之多。在应对指数化的博弈中，中国实际上需要坚持的就是指数市场要建在中国，最多妥协到把市场放到我们有主权的香港，指数交易在中国的平台上操作，中国就有一定的优势。因为中国是世界铁矿石最大的市场，中国钢铁产量世界第一，而且中国钢铁产量是其后五个国家产量的总和，而三大矿山属于不同国家，也不在金融中心，中国的市场分散度很适合进行指数交易，其他国家高度垄断的钢铁业是不适合指数交易的。

建立了指数化之后虽然损失了一定的利润给金融资本，但是我们还是赚了大头，指数市场在哪里就要在哪里完税，不仅仅包括所得税，佣金和印花税也是很大的收益。铁矿石是世界唯一没有指数的大宗商品，原因就是铁矿石种类繁杂、标准难以确定，铁矿石中磷、硫、铜等的含量多少对于钢铁的质量和铁矿石的价格影响很大，而把这些杂质含量统一，需要的费用是不经济的。几大矿山也会为采取哪一家的矿作为标准争得头破血流。无法标准化，指数即使是建立了起来，也不会有LME对有色金属价格般的参考价值。

所以铁矿石指数实际上不是不可以接受的，我们要进行博弈和添加中国的利益到其中，境外矿山提出建立铁矿石指数后，我们不要回避要回应：要求这个指数市场建在中国。三大矿山建立铁矿石指数，也是旷日持久的事情，中国不能总是被动挨打。建立铁矿石指数交易的事情可以安排金融系统去做，安排一家期货交易所开期货交易，对于重大的国家利益平衡，国内需要以利益集团限制利益集团，这样才能够保持国内经济稳定发展。

1.中国资源采购的思考：铁矿石博弈（12）

同时，对于三大矿山，中国还需要做的工作是反垄断，对他们的一些行为进行反垄断征税，我国的《反垄断法》有瑕疵，对于外资企业没有什么处罚手段，应当修订。中国的铁矿石进口资质需要放开，否则中国铁矿石进口商实际上不仅仅是欺压国内的钢厂，也欺压境外的小矿山，压品位、商检、运输等等问题把其他小矿山盘剥得很厉害，导致这些矿山产品都不卖给中国，而且中国进口商对中小矿山的采购价格低，使得中小矿山基本没有可能打破三大矿山的垄断。中国需要的实际上是给世界上的中小矿山一个空间让他们成长，世界上的铁矿石不少，就看你怎样去开发。

反间谍是国际规则

反间谍这根弦是不能放松的，世界各国的情报部门都高度关注中国的经济领域，根据《环球时报》的报道，无论在政治领域还是在经济领域，美英情报部门一直都没有放弃“中国间谍论”的立场。美国专业新闻网站“审核者”（Examiner）2009年2月28日转述美国联邦调查局（FBI）提交给全美警长联合会的一份战略报告说，美英情报部门都认为，中国海外商业机构的间谍活动目前是他们提防的重点。报道称，英国军情五处的反间谍部门目前对中国商业间谍在英国境内的行动“非常忧虑”，但英国情报部门的专家也不确定“具体形势已经蔓延到何种程度”。军情五处称，大约有15个外国情报部门正在英国活动，其中俄罗斯与中国嫌疑最大。FBI的报告称，美国与英国抱有同样的忧虑。尽管FBI怀疑俄罗斯、朝鲜、伊朗等多个国家的间谍都在美国“各取所需”，但他们最担心的还是在美国境内的2600多家中资公司。美国情报部门也称，目前的形势对于美国来说是“有史以来最复杂的时刻”，因为美国面对的不仅有传统的军方间谍，还有以非政府组织为掩护的新型间谍。美方认为，这些间谍搜罗的情报不再仅限于国防信息，而是延伸到国家能源、经济发展等方方面面。

参照西方情报部门的“辛勤工作”，中国通过情报力量加强监督，清除内鬼外鬼，也是绝对必要的事情。但是这只是治标，从根本上考虑，对于钢铁业的政策、对于铁矿石的政策，不能只让钢铁部门和铁矿石贸易部门来制定，要让钢铁的消费部门也参与，让建设和工业部门介入，才能够有效地制约钢铁和铁矿石贸易部门小集团利益的政策取向，才能标本兼治，维护中国的根本经济利益。

力拓间谍案曝光后，西方的超常反应完全是对中国采用双重标准，中国需要的就是坚持自己的立场。西方干扰力拓案的做法实际上是在保护他们的买办，是让为他们卖命的买办们可以继续出卖国家民族，因此要看清西方的干扰动作背后的经济背景。此次力拓间谍案泄密的还包括更重要的国家秘密，中国公开的需求与实际需求投入有很大的差距，这完全是合理的，因为西方的财政大臣对外公布的财政货币政策也是可以有“偏差”的，而泄密让中国的实际需求投入计划被西方掌握；同时中国的需要计划里面还包括军工钢铁需求，中国借着危机中的振兴计划巩固国防建设是大好时机，军工建设需求绝对是国家机密，因此国家需求计划的泄密绝对是损失巨大。

所以本案严判甚至判处死刑都不冤枉。如果有间谍盗取美国军事建设计划，也要公审把这些计划公示天下吗？对待间谍，美国也是同样的标准，而且世界各国一致并非中国特有，中国不能接受西方的双重标准。美国司法明确说嫌疑人有沉默权，但是一旦涉嫌间谍或者恐怖主义罪名，美国中央情报局肯定要审讯疑犯交代上线而不是会任由其沉默。美国律师可以在警察局里横行霸道，但是到了FBI就说不上话了。所以，中国在查处间谍案中，不能手下留情，同时在操作手法上也应该学习西方的“先进经验”，不给人留下话柄。

4.“碳排放”的博弈（1）

4.“碳排放”的博弈

“碳排放”博弈升级

“碳排放”（即二氧化碳排放）问题提出的背景是全球气候变暖对人类的生存造成重大威胁，因此需要限制温室气体（主要是二氧化碳）的排放，简称为限制碳排放。

面对全球气候变暖的挑战，国际社会在1992年制定了《联合国气候变化框架公约》，《联合国气候变化框架公约》被认为是冷战结束后最重要的国际公约之一。之后国际社会于1997年12月在日本京都召开的《联合国气候变化框架公约》第三次缔约方大会上达成了《京都议定书》。《京都议定书》要求“附件一”所包括的30多个国家（包括发达国家和经济转型国家）在2008～2012年间，温室气体的排放量平均比1990年削减5.2%以上。在得到占发达国家1990年二氧化碳排放总量55%以上的缔约发达国家批准后，《京都议定书》于2005年2月16日正式生效。

集合了30多名气候专家的“全球碳计划组织”（GCP）在《自然地球科学》期刊发表报告说，全球2008年因为燃烧化石燃料而排放的二氧化碳高达87亿吨，较2007年增加了2%，若是同2000年相比，则激增了29%；比起《京都议定书》定下的减排基准年1990年，更是大幅度上升了41%。

为了应对全球气候变化，国际社会于2009年12月在丹麦召开哥本哈根气候变化大会，中国与美国成为会议焦点。2009年9月，国家主席胡锦涛在联合国气候变化峰会上承诺，中国到2020年将比2005年大幅降低碳排放强度，这被认为是中国在应对全球气候变化问题上的一个重大贡献。2009年11月25日国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，研究部署应对气候变化工作，会议决定到2020年我国单位国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降40%~45%，将其作为约束性指标纳

入国民经济和社会发展中长期规划，并制定相应的国内统计、监测、考核办法。同时中国正式对外宣布控制温室气体排放的行动目标，决定到2020年单位国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降40%~45%，将此作为约束性指标纳入“十二五”及其后的国民经济和社会发展中长期规划。几乎同时，美国总统奥巴马重申美国到2020年碳排放比2005年下降17%，到2050年下降83%。中美分别宣布温家宝和奥巴马将出席哥本哈根气候大会。

为了推动哥本哈根会议的进程，避免成为减排“罪人”，在这次哥本哈根大会召开前，其他国家也先后承诺减排指标。如挪威承诺2020年比1990年减排40%，欧盟则宣布减排20%～30%，日本和俄罗斯均表示减排25%。日前，印度、南非、巴西等多个发展中国家也在就减排问题进行磋商。巴西已承诺碳减排目标，印度和南非等其他发展中国家在减排问题上也感受到莫大的“压力”。

目前我国一年60多亿吨的“碳排放”位居全球第一，而如果不采取较大的力度进行控制，我国的“碳排放”峰值将上升到100亿吨，那就意味着中国在全球“碳排放”中的占比将从1/5上升到1/4。所以世界把“碳排放”问题的矛头对准了中国，“碳排放”问题中针对中国的博弈在不断升级。

中国在“碳排放”问题上处境非常不利，因为中国碳排放的总量世界第一，而且人均碳排放量与发展中国家相比也处于不利地位，这其中部分原因在于，中国与其他发展中国家条件不同：比如俄罗斯以及独联体国家拥有丰富的核能资源和发达的核技术；印度的气候情况决定其供暖耗费很小；而巴西等国家由于有世界最大的热带雨林固碳，也不会有太大的压力。因此中国被国际的竞争对手所孤立。

4.“碳排放”的博弈（2）

但是中国也有自己有利的宣传点，那就是中国积极的植树造林工作在固碳方面取得的过人成绩。中国继续成为世界上森林资源增长最快的国家。中国的森林覆盖率从新中国成立时的8.6%，增加到目前的18.21%，森林蓄积量达到124.56亿立方米，活林木蓄积量达到136.18亿立方米，已经根本扭转了“森林赤字”长期格局，成为“森林盈余”大国。在世界森林资源总体减少的情况下，中国的森林资源持续增长。中国人工林保存面积达到5300多万公顷，占世界人工林总面积的近1/3，居世界首位，实现了森林面积和蓄积量“双增长”。2000年～2005年全球年均减少森林面积730万公顷，而中国年均增加森林面积405.8万公顷；全球人工林面积年均增加280万公顷，其中中国年均增加148.9万公顷，占全球人工林年均增量的53.2%。根据中国国家林业局的数据，1999年～2005年期间，中国是世界上森林资源增长最快的国家，吸收了大量二氧化碳，为中国乃至全球经济社会的可持续发展创造了巨大的生态价值。中国森林固碳能力由20世纪80年代初的136.42吨/公顷增加到21世纪初的150.47吨/公顷。1980年～2005年，中国通过持续不断地开展造林和森林经营，累计净吸收二氧化碳46.8亿吨，通过控制毁林减少二氧化碳排放量4.3亿吨。2004年中国森林净吸收了约5亿吨二氧化碳当量，约占同期全国温室气体排放总量的8%以上。因此我们也可以充分利用自己的有利宣传点，在“碳排放”的国际博弈中创造有利的位置。

“碳关税”背后有利益

《京都议定书》允许发达国家和发展中国家合作实施温室气体减排。也就是说，为了达到《京都议定书》规定的减排任务，有减排指标任务的发达国家，可以到发展中国家购买排放指标。这样就在解决碳排放问题的过程中人为地设定了一个商品和利益模式。

按照《京都议定书》规定：当某国不能按期实现减排目标时，可以从拥有超额配额（或排放许可证，英文简称CER）的国家（主要是发展中国家）购买一定数量的配额（或排放许可证）以完成自己的减排目标。同样，在一国内部，不能按期实现减排目标的企业也可以从拥有超额配额（或排放许可证）的企业那里购买一定数量的配额（或排放许可证）以完成自己的减排目标。“清洁发展机制”（CDM）便因此形成，“碳排放”形成“大宗商品交易”的国际市场。在此机制下当前全球碳交易市场年均交易额已达300亿美元，预计将来还会大幅增加。在欧洲，企业可以通过买卖二氧化碳排放量信用配额来实现排放达标。“碳排放”已经成为一种市场化的交易。在伦敦金融城，除了股票、证券和期货交易所外，还有不少专门从事碳排放配额（或排放许可证）交易。

更值得关注的是，法国等少数发达国家抛出了征收“碳关税”的提议，近日在全球引发争议。尽管遭到了欧盟的一致反对，但法国日前仍单方面提出，将从2010年开始对那些在环保立法方面不及欧盟严格的国家的进口产品征收“碳关税”。在此之前，法国已宣布对本国的家庭和企业征收这一新税种，主要针对石油、天然气和煤炭方面的消费。所谓“碳关税”，主要是指如果某一国生产的产品不能达到进口国在节能和减排方面设定的标准，就将被征收特别关税。

我们可以看到国际碳排放配额交易成为了可以渔利的机制，给某个国家多少碳排放的指标，实际上就等于给该国多少钱的权益，因为指标高了可以直接换取钱，而指标低了就必须从他国购买，这是一个利益再分配的博弈过程。世界的利益瓜分从来没有停止过，在世界的实物资源瓜分殆尽以后，在环保方面又人为衍生出来了大量的资源和利益，成为进一步掠夺他国利益的手段。“碳关税”实际上就是新的贸易保护主义的说法，如果是真想要保护环境，不应该征税而应该投资补贴进行环境保护，因为这些产品是由进口国消费不是由出口国消费。所有“碳关税”仅仅被冠以环保的帽子，背后是利益的角逐。

4.“碳排放”的博弈（3）

谋划中国的如意算盘

“碳排放”争议的背后，带有遏制中国的战略背景。在现有能源中，天然气最清洁，石油燃烧排放的二氧化碳比较多，烧煤排放的二氧化碳最多。而恰恰中国七成以上的能源来源于煤。相比之下，法国70%的电力是核电，美国1/3的电力是天然气发电。如果中国接受了既有水平上的“碳减排”限额，就相当于设定了煤炭产量上限、火电以及发电设备产量上限等。

另外中国国内建设需要大量的钢铁、化工等重工业，在“碳排放”限额的压力下，钢铁、化工产业的成本也将大幅度上升。而发达国家早已经过了建设期，钢的需求量少，而且钢的保有量多，可以回收大量废钢利用电炉炼钢。中国的钢需求量极大，但人均保有量较少，主要只能用铁矿石炼铁水炼钢，需要使用焦炭，二氧化碳排放无法减少。目前中国的人均电力消耗只有2149度，不及韩国的30%，假设到2025年，中国人均耗电量达到韩国水平，如果用煤炭发电，碳排放量仅此一项就增加70亿吨。即便新能源得到迅猛发展，减排了20亿吨，碳排放量仍然会多增50亿吨，从而使中国每年的碳排放量从目前的57亿吨增长到107亿吨。

可能有人想到了发展新能源产业，但是一般认为，以现有的电网技术，类似风电、太阳能发电这类不稳定电源不能超过电网总容量的15%，否则会造成电压不稳定，电网承受不了。也就是说，如果中国接受碳减排限额，电力方面应用新能源最多减排8.55亿吨二氧化碳。又有人会想到利用核电，但是要知道核燃料交易是受限制的，中国的铀矿不多，如果中国大量建设了核电站，谁会卖给我们铀呢？能够买多少呢？

背景资料

据WISE(WorldInformationServiceonEnergy)资料，截至2005年1月1日，世界已知常规铀可靠资源回收成本≤130美元/千克铀的可回收资源量约329.67万吨。其中回收成本≤40美元/千克铀资源量约194.74万吨;回收成本≤80美元/千克铀资源量约264.33万吨。世界铀储量第一的澳大利亚回收成本≤130美元/千克铀的可回收资源量约74.7万吨，其中回收成本≤80美元/千克铀资源量约71.4万吨。据近年我国向国际原子能机构陆续提供的一批铀矿田的储量推算，我国铀矿探明储量排在澳大利亚、哈萨克斯坦、加拿大、美国、南非、纳米比亚、尼日尔、巴西、俄罗斯、乌兹别克等国之后居世界第10位左右，具备当前市场开采价值的不足10万吨储量，不能适应发展核电的长远需要。矿床规模以中小为主(占总储量的60%以上)。矿石品位偏低，通常有磷、硫及有色金属、稀有金属矿产与之共生或伴生。

另外有资料表明，澳大利亚储量为64.6万吨，占41%;加拿大为26.5万吨，占17%;哈萨克斯坦为23.2万吨，占15%;南非为11.8万吨，占8%，这4个国家就占了世界铀储藏量的80%以上。另外盛产铀的国家还有巴西、乌克兰等。（引自:核电，拿什么来维持?《科技日报》2006/04/01）

所以中国的核电和新能源开发量短期内都是有限的，还要看他人脸色。中国储量占据优势的能源就是煤炭，一旦实施“碳排放”限额，新建火力发电装机容量将必须去国际市场购买排放权。按照现有的CDM机制推算，考虑到中国的购买量会达到约50亿吨/年，乐观估计每吨排放权售30欧元，中国企业每年必须缴纳1500亿欧元的排放费。实际上中国的购买量太过于巨大，每吨二氧化碳的价格可能会被炒到100欧元，从而导致中国每年必须缴纳5000亿欧元的排放费。这1500亿～5000亿欧元的排放费是无法抵消的，只能转移到消费者头上。此外，上述计算还不包括汽车用油的碳排放费，中国今年的汽车销售量超过美国达到1200万辆，我们知道汽车烧一箱油会产生200～300公斤的碳排放，四箱油就是一吨，汽车的碳排放量也是巨大的。

4.“碳排放”的博弈（4）

所以在“碳排放”限额的规定下，中国损失巨大，而西方竟然可以把“碳排放”限额宣传为中国的巨大商机，宣称中国可以从事碳交易牟利、外国可以投资中国的减排项目而让中国获利。这是一个巨大的陷阱，一旦给中国套上“碳排放”限额的枷锁，以中国的发展速度来计算，将来需要购买“碳排放”指标的就不是外国而是中国了；而且那个时候的“碳排放”指标价格会更加高昂，就如当初中国出口石油的时候油价才20美元左右，到中国进口石油的时候油价就飙升很多倍了。“碳排放”指标也会一样！因此对于“碳排放”的博弈机制，我们需要依据西方的规则来创造有利于中国的博弈环境，不能被眼前利益所迷惑。

“碳排放”必须人权平等

仔细留意关于“碳排放”的各类宣传就会发现：用于美国的概念是“温室气体排放量”，用于中国的概念则是“单位国内生产总值二氧化碳排放”，这两个说法是有很大的不同。根据《联合国气候变化框架公约》和《京都议定书》的规定，发达国家的减排是强制性的、绝对量的，而发展中国家则是相对减排，且并不具强制力。对于发达国家是“总量减排”而对于发展中国家是“减低碳强度”，这里“总量减排”是指根据一个国家或地区一定时期内二氧化碳排放的总量，在此基础上设定的减少二氧化碳总排放量的目标，“总量减排”会较大影响经济发展。而“降低碳强度”指的是产生万元GDP排放的二氧化碳数量，降低“碳强度”只是降低单位GDP排放二氧化碳的数量，不一定会产生二氧化碳总量减少的结果。

但是现在西方的阴谋就是给中国套上“总量减排”的枷锁，而且要以中国目前的排放量作为减排基准，这样的结果就会造成极大的不平等：生为美国人，人均可以排放19吨的二氧化碳；生为欧洲人、日本人，人均可以排放8.5吨的二氧化碳；生为中国人人均只可以排放5吨多二氧化碳。因此在既有水平上设定“碳排放”的限额，特别是按照国

别来设限，将造成每一个人能够得到的排放权不同，这种人与人在“碳排放”权利上的不平等，是歧视的表现。

2009年涵盖全球185个国家和地区的《二氧化碳排放指数研究报告》显示，澳大利亚年人均排放20.58吨二氧化碳，超过美国的19.58吨，成为全球人均二氧化碳排放最多的国家；按照人均历史碳排放总量计算，中国人均66吨，而英国、美国人均高达1100吨，以历史而论，中国只是美英等国的近1/20；而2009年中国的人均二氧化碳排放量在185个国家里也排在第44位，年人均二氧化碳排放量仅有4.6吨，不及澳大利亚和美国的1/4。不顾以上客观数据，而对中国提出二氧化碳减排的不合理要求是极端不公平，世界上所有的人应当是权力同等。西方不是宣扬人权吗？怎么到“碳排放”问题上又搞起了双重标准？

中国和西方“碳排放”的权利不同，其中涉及到巨大的利益，按照目前的“碳排放”价值，美国人就要比中国人多享受400多美元的权利，而在将来很可能把“碳排放”的价格炒高到上百美元甚至几百美元，那么中国人均的权利差异就将达到上千美元甚至几千美元。以中国大多数地区的当前收入水平计算，这是非常恐怖的数额，对于所有的中国人都有重大的影响。

进一步讲，“碳排放”权利是一项基本人权，人只要是活着就需要呼吸，就要呼出二氧化碳，就会产生“碳排放”，我们的日常生活也要排放二氧化碳，人类的生产力越高社会越发达，“碳排放”也就越多，因此“碳排放”是一项基本的人权，“碳排放”权利的大小直接关系到这个人的生存空间和状态，没有“碳排放”也就没有生存权。因此即使是为了人类生存的共同需要而限制“碳排放”，也需要保障每个人在人权上平等，应当是对于奢侈的、高额的“碳排放”行为征税来补贴低排放的穷人，而当今西方限制“碳排放”并没有区分人群，由于穷人是大多数，限制“碳排放”的结果就是更多地剥夺了穷人的利益来满足富人的奢侈，在国与国之间更是如此，是剥夺穷国的利益来满足富国的奢

侈。因此首先要将“碳排放”问题上升到保障人权的层面进行考量，先明确“碳排放”权利人人平等，有了这个前提才可以讨论其他问题。

4.“碳排放”的博弈（5）

西方一向主张人权大于主权，以人权为由干涉他国主权，但是在“碳排放”限额这个应该充分尊重人权的问题上，却以国家为单位计算再也不提人权了。尊重人权的做法应该是保障不同国家的个体享有相同的“碳排放”权利；如果哪个国家不限制高“碳排放”的相关消费，就制裁哪个国家。发达国家对于世界的环境影响极大，本来就应当补贴和帮助欠发达国家，应当制定人均“碳排放”标准，让西方向非洲、亚洲等人均“碳排放”量低的国家和人民购买排放权，这种安排才有利于世界上大多数国家，并且能帮助贫穷国家。这样引导二氧化碳减排问题，中国才可以在外交中占据主动，在相关条约表决和联合国表决中占据主动地位。

在“碳排放”问题上中国应该按照西方的人权标准，坚持主张人均排放权利平等。西方限制中国的时候讲“总量”，贬低中国的时候讲“人均”，与之对应中国应该坚持“碳排放”人均标准世界平等，不让西方搞双重标准和歧视。

不能背离司法和财务根本原则

在限制“碳排放”的博弈中，西方采取了有利于他们的不公平的计算方法，西方本身是一个法制的资本社会，社会的运转离不开司法和财务，而西方对于“碳排放”的计算却恰恰是没有按照司法和财务的根本原则进行计算，违背了法理和惯例。

司法原则首先讲究公平，也就是降低“碳排放”需要有公平的机制：一方面，世界上每个人的二氧化碳排放量的限额应该是相同的；另一方面，各国应该能公平、同等地使用有利于减少“碳排放”的能源，以及建立一个完全开放的这类能源的市场交易机制。但是西方社会却不允许这样。欧洲很多国家的低排放是建立在大量使用核能的基础上，但是西方却禁止别的国家拥有和研制核技术、核原料，即使是像中国这样的核国家按照市场原则购买核原料，也会受到西方的种种

限制。如果西方国家不能让他国同等地使用减排的技术和能源，不能让他国公开同等地购买和交易减排资源，又凭什么要求他国低排放?

在当今的法制社会，司法的根本原则是权利和义务要对等，不能只享受权利而不承担义务，财会准则也是遵照“责权发生制”，各种费用支出是与利益取得紧密挂钩的，同时也是时间上的前后对应。“碳排放”问题也应当遵守这样的原则，也就是不能只看哪个国家排放了多少二氧化碳，还要看这些“碳排放”所生产的产品由谁最终消费；产品的消费者享有产品的权利，当然就要承担义务，这个义务就包括承担该产品的“碳排放”配额或指标。如果这样计算，由于西方进口和消费大量高“碳排放”产品，出口产品的碳排放却很低，其“碳排放”量还要进一步增加。

发达国家减低“碳排放”的标准做法是把高“碳排放”的产业转移到其他国家去，从而实现本国的低排放，但是他们依然要使用这些高“碳排放”的产品，只要使用这些产品，就应当承担其生产过程中生成的“碳排放”！有人可能会说，发展中国家愿意得到发达国家转移出来的高“碳排放”产业，还积极争取，发达国家不把这些工业转移到发展中国家，会极大影响发展中国家的经济。但问题的实质是无论发达国家把这些高“碳排放”的产业转移到哪个国家，也无论接收国的“碳排放”是高是低，这些“碳排放”都应当按照权利义务对等和责权发生制的原则记录在产品消费国的名下才合理。一旦厘清了其中的关系，西方世界的“碳排放”实际上比现在的记录要高很多，而中国饱受非议的高“碳排放”强度实际上是由于西方的产业转入引起的，中国的这些高“碳排放”的产业和产品，很多也是全世界的必需品，把这些全球必需品的生产转移到某个国家，这个国家当然会增加“碳排放”，结果不但这个国家自己付出环境的代价，最后还要受到世界的指责，这难道公平吗?

4.“碳排放”的博弈（6）

另外，财务处理中对于资产添置、投资、递延费用、无形资产等，都是需要按照实际的发生效用时间和使用年限进行摊销，这也是权利义务对等和责权发生制的基本要求，“碳排放”也应该这样处理。投资建设产生的“碳排放”是应当在该建设工程和投资的使用年限里进行摊销才合适，这才符合责权发生制的原则。西方在制定“碳排放”标准的时候，早已经完成了国家的基本建设阶段，他们的历史排放量是非常高的，而新兴国家正处于建设阶段，当然现在的排放量会比较多。我们看一下历史，英国和美国的人均历史排放量约达1100吨二氧化碳，而中国和印度的人均水平分别为66吨和23吨。中国比印度多一点，是因为中国的气候决定了取暖需求比印度大以及近年来的经济发展比印度快。我们从历史数据就可以知道，西方的人均消耗是中国的近17倍，如果按照摊销的原则，把历史上建设时期产生的“碳排放”摊销到今天，把今天建设产生的“碳排放”摊销到将来，数据表就是另一番景象了。

还可以用一个简单的比喻来说明“碳排放”问题，工厂区的污染排放肯定比办公区和居住区大很多，如果要求工厂区与办公区的污染排放一样，这公平吗？由于工厂区生产的产品要在办公区和生活区使用，合理的做法应当是将这些产品的污染排放计算在办公区和生活区的限额上，同时再由办公区的人们给在工厂区的人们提供环境补偿！但是现在西方设定的“碳排放”方案是反过来的！他们不但不给予中国这样的世界工厂环境补偿，对“工厂区”的排放量要求甚至比“办公区”更加严格，本身就不公平。另外，住房建造时期产生的污染当然比居住使用时期大，西方自己早已经把大房子盖好了，却指责正在建设房子的中国污染大，而对自己以前盖房子时期的污染只字不提，这更不公平。最后再说明一点，西方所谓的“清洁排放”等只是在使用的时

候清洁，没有计算生产所需设备的能量消耗和排放问题，这些材料和产品很多还是中国制造呢！

中国的GDP总额只占世界的3.3%，却消耗了世界1/3的钢材和煤炭，1/2的水泥，原因就是中国正处于建设期。西方的新建住房不到1%，而中国基本上都是这些年建造的房子，大规模建设肯定会让中国的“碳排放”高企，但是这些建设工程的使用年限是50年，将产生的“碳排放”摊销50年，算在当前的排放量就非常低了，因为中国的劳动力便宜。而且中国的建设期过后，从发展中国家进入发达国家，“碳排放”就会自然大幅度下降，根据国家有关部门的预计，中国到2050年以后“碳排放”将达到减少的拐点。世界各个发达各国都经历过自身的建设阶段，他们在自己经过建设期后，再限制其他国家，是非常不公平的。而中国成为了世界工厂，世界把高“碳排放”的产业都放到中国，中国的“碳排放”总量高是合理的，把这些“碳排放”合理地进行账务处理和统计以后，中国的“碳排放”就不再那么高企了。

应当看到，中国的积累率达到40%以上，中国经济是投资拉动的，因此大部分碳排放是投资建设造成的，应按建设使用期摊销50年，照此处理，中国人均近5吨的“碳排放”就有约2吨被摊销到今后，而中国的历史“碳排放”摊销到今天却很少。而且，中国大量出口高耗能产品，进口产品“碳排放”却很低，如果按照“谁使用产品谁承担产品的碳排放”的合理计算方式，中国人均5吨的“碳排放”还有30%要记到其他国家的账上，因此减去以上两项，中国的“碳排放”就减少了三分之二。中国的经济本来也是国内消费、投资和出口各拉动三分之一的格局。国家统计局数据显示，2008年中国居民消费率（居民消费占GDP的比重）为35.3%，美国为70.1%，储蓄率则从2001年的38.9%上升到2005年的47.9%，所以中国的碳排放有三分之二要记录在其他国家账下或者进行摊销，这是与中国的经济国情完全吻合的，摊销后中国不仅仅人均排放量很低，总量也在许多发达国家之后。“全球碳计划组织”（GCP）在《自然地球科学》期刊发表报告指出：“发展中国家

已远远超越富裕国家，成为全球最大的二氧化碳排放量来源。不过，它们排放的二氧化碳当中，有四分之一得归咎于它们同西方国家的贸易活动增加。在2002年至2005年，中国所增加的碳排放量，就有一半来自该国的出口业。”所以中国的“碳排放”量有一半应当记账给西方国家，考虑到中国还有某些高碳产品进口，将中国三分之一的“碳排放”计账到其他国家是比较合理的推算，这样整个中国实际消费的“碳排放”也就不足人均2吨了。在权利与义务对等的责权发生制的计算模式下，中国的人均“碳排放”是非常低的。

4.“碳排放”的博弈（7）

因此指责中国“碳排放”高完全没有道理，是西方违背司法原则和财务原则以不合理的计算得出的错误结论，对于中国是非常不公平的，西方在对待中国时违背自己一贯坚持的法理和惯例，是没有起码的诚信的表现。对于西方给世界造成的历史损害，美国气候变化特使托德•斯特恩已经公开大言不惭地说：“美国无需对于碳排放历史内疚和作出赔偿。”因此大家需要在国际事务中揭穿某些国家的伪善面具看到世界博弈的贪婪本质。

更本质的环境因素是熵增

“碳排放”仅仅是环境问题一方面，影响环境的因素还有很多，除了温室气体，还有化学耗氧量、生物耗氧量、核污染等。即便使用清洁的天然气能源，也是对于地球亿万年积累的一种消耗。西方把“碳排放”列为“首席环境问题”是不公平的：西方使用的核能等能源，其他国家难以采用，核废料处理又是核能的软肋，但是西方回避了这个问题。新能源虽然在使用的时候不产生“碳排放”，但是在生产新能源设备的时候同样会产生“碳排放”。

“碳排放”远非当今环境问题的中心概念，“熵”才是衡量环境问题最本质的概念。“熵”的概念源自物理学，它反映了物质中不能被利用的能量。“碳排放”等议题所关注的地球变暖问题，其实就是地球熵增的表现。热力学第二定律发现后，第二类永动机被证明是不可能实现，这个世界的熵值只能增加（即“熵增原理”）。地球变暖证明了“熵增”，而从熵增原理和能量守恒原理，很容易推导出资源有限性和可用能源将越来越少①。碳燃烧是熵增，化学耗氧是熵增，生物耗氧是熵增，使用核能也是熵增……熵作为一种普适概念，能从本质上度量所有的资源问题，并且熵值是容易计算和统计的。

一方面，“碳排放”是否直接造成地球变暖，学界还有争论。另一方面，地球变暖真的就很可怕吗？气温升高和二氧化碳浓度增加会大

大增强植物的光合作用能力，使得植物固碳量增加、植物产量更大，也有另外的益处，比如16世纪小冰河时期以前，地球平均温度比现在高几度，当时人们的生活也没有受到多大影响。现在最大的环境问题是熵增，原因是人类将地球亿万年历史积累的资源几乎都挖掘出来了，今天人类经济生活的资源耗费太大。以农业生产为例，发展中国家平均一亩地投入的化石燃料是太阳能的4倍；发达国家一亩地投入的化石燃料是太阳能是40倍；美国的这一数值是90倍！中国人种一亩地耗费1200小时人工，美国人种一亩地只耗费10小时人工，剩下来就是往地里泼汽油①。可以说，自1859年发现石油以后，美国人就主要依靠石油（即亿万年前的太阳能）活着。对资源的大量消耗，造成地球历史积累的负熵大量释放，地球逐年熵增，这才是问题的核心。但是西方国家避重就轻，把“碳排放”炒作为头等环保大事，是为了回避自身大量利用石油、天然气、核能所造成的熵增问题。煤燃烧虽然“碳排放”较大，但是造成的熵增却小于石油和天然气，因此只计算“碳排放”是有利于西方的算法。

上文所述的计算“碳排放”数值的思路和操作方法，可以照搬来计算熵增。首先，按照责权发生制的原则，将所有产品带来的熵增由产品的最终消费者来承担，由此计算每一个人的生存消费给地球带来的熵增，进而统计出一个国家给地球带来的熵增。人权平等，“碳排放”权平等，最本质的表述就是熵权平等。